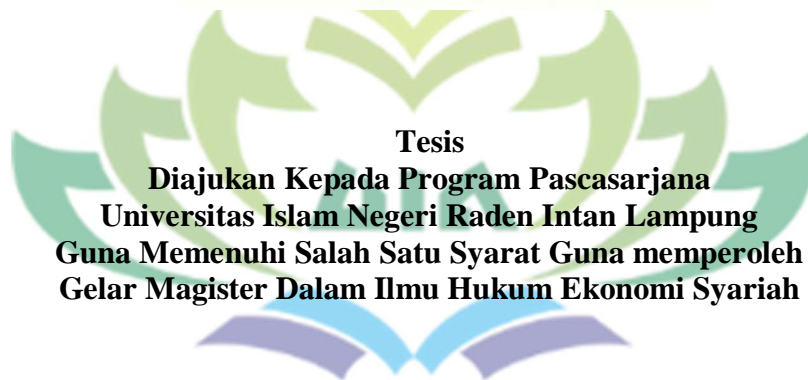


**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR  
4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA KSPPS  
BMT DANA MULYA SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG  
SELATAN DAN KSPPS BTM BINA MASYARAKAT UTAMA  
SUKARAME BANDAR LAMPUNG**



**Tesis**  
**Diajukan Kepada Program Pascasarjana**  
**Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung**  
**Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Guna memperoleh**  
**Gelar Magister Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah**

**Oleh:**  
**JULIANA**  
**1874134012**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH**  
**KONSENTRASI HUKUM BISNIS DAN KEUANGAN SYARIAH**  
**PROGRAM PASCASARJANA (PPs)**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA KSPPS BMT DANA MULYA SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS BTM BINA MASYARAKAT UTAMA SUKARAME BANDAR LAMPUNG**

**Tesis**

**Diajukan Kepada Program Pascasarjana  
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung  
Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Guna memperoleh  
Gelar Magister Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah**



**Oleh:**

**J U L I A N A  
NPM. 1874134012**

**Pembimbing I : Dr. Ruslan Abdul Ghofur, S.Ag., M.Si.  
Pembimbing II : Dr. Liky Faizal, S.Sos, M.H.**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
KONSENTRASI HUKUM BISNIS DAN KEUANGAN SYARIAH  
PROGRAM PASCASARJANA (PPs)  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
1442 H / 2020 M**





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**PROGRAM PASCASARJANA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

Jalan Z. Pagar Alam Kedaton Bandar Lampung

**PERSETUJUAN**

Tim bimbingan telah membimbing dan mengoreksi tesis saudara :

Nama : Juliana  
NPM : 1874134012  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul tesis : **ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI  
NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA  
KSPPS BAITUL MAAL WAT TAMWIL DANA MULYA  
SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS  
BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH BINA MASYARAKAT  
UTAMA SUKARAME BANDAR LAMPUNG**

**MENYETUJUI**


Untuk Sidang Tertutup Dan Dipertahankan Dalam Sidang Tertutup

Bandar Lampung, 11 September 2020

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Ruslan Abdul Gofur, S.Ag., M.Si

  
Dr. Lily Faizal, S.Sos, M.H

Mengetahui,

Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

  
Dr. H. Yusuf Baihaqi, M.A.





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**PROGRAM PASCASARJANA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

Jalan Z. Pagar Alam Kedaton Bandar Lampung

**PERSETUJUAN**

Tim pembimbing telah membimbing dan mengoreksi tesis saudara :

Nama : Juliana

NPM : 1874134012

Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul tesis : **ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI**

**NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA  
KSPPS BAITUL MAAL WAT TAMWIL DANA MULYA  
SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS  
BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH BINA MASYARAKAT  
UTAMA SUKARAME BANDAR LAMPUNG**

**MENYETUJUI**


Untuk Sidang Terbuka Dan Dipertahankan Dalam Sidang Terbuka

Bandar Lampung, 30 Desember 2020

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Ruslan Abdul Ghoofur, S.Ag., M.Si

  
Dr. Lily Faizal, S.Sos, M.H

Mengetahui,

Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Islam

  
Dr. H. Yusuf Baihaqi, M.A.





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**PROGRAM PASCASARJANA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

Jalan Z. Pagar Alam Kedaton Bandar Lampung

**PENGESAHAN**

Tesis Magister Hukum Ekonomi Syari'ah dengan judul **"ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA KSPPS BAITUL MAAL WAT TAMWIL DANA MULYA SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH BINA MASYARAKAT UTAMA SUKARAME BANDAR LAMPUNG"**. Atas nama JULIANA, NMP : 1874134012. Ini telah dipertahankan didepan tim penguji pada hari : Kamis, 7 Januari 2021.

**TIM DEWAN PENGUJI**

**Ketua Sidang : Prof. Dr. H. Idham Kholid, M. Ag**

**Sekretaris Sidang : Sucipto, S.Ag., M.Ag**

**Penguji I : Dr. H. Abdul Malik Ghozali, M.A**

**Penguji II : Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I**

**Penguji III : Dr. Liky Faizal, M.H**

**Mengetahui,**  
**Direktur Pasca Sarjana**

**Prof. Dr. H. Idham Kholid, M. Ag**  
**NIP. 196010201988031005**



## ABSTRAK

Penulisan tesis ini dilatarbelakangi keingintahuan penulis untuk mengetahui mekanisme pembiayaan pada BMT DMS dan BTM BIMU dalam mengaplikasikan produk pembiayaan Murabahah. Secara lebih spesifik, kajian ini ditujukan untuk menganalisa kesesuaian fatwa DSN-MUI tentang Murabahah dengan tata cara operasional pembiayaan Murabahah pada BMT DMS dan BTM BIMU. Disamping itu, posisi sentral DSN-MUI sebagai pemegang otoritas terhadap status kehalalan produk di Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia maka LKMS wajib untuk patuh kepada semua fatwa DSN-MUI dalam hal produk-produk keuangan yang mereka praktikkan. Produk pembiayaan Murabahah merupakan produk pembiayaan yang certainly profit dan profitable, maka menjadi produk unggulan pada BMT DMS dan BTM BIMU.

Rumusan masalah pada tesis adalah Bagaimana implementasi pembiayaan murabahah di BMT DMS dan BTM BiMu Dan Bagaimana analisis fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 terhadap pembiayaan murabahah di BTM BiMu dan BMT DMS. Dengan tujuan adanya penelitian tesis ini adalah Mengetahui pelaksanaan pembiayaan murabahah di BTM BiMu dan BMT DMS serta Mengetahui analisis fatwa DSN-MUI terhadap pembiayaan murabahah pada BTM BiMu dan BMT DMS.

Metode pengolahan data dari penelitian yang digunakan, yaitu dengan wawancara, observasi dan metode studi pustaka atau dengan data primer dan data sekunder. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yang mana data diperoleh dengan cara observasi. Selain kedua metode tersebut penelitian ini menggunakan metode pustaka yaitu dengan buku-buku yang bersangkutan dengan judul dan penelitian ini juga ditunjang oleh adanya data primer dan sekunder yang diperoleh dari beberapa literatur yang terkait dengan penelitian. Ada metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah bersifat analisa deskriptif kualitatif. Selain itu analisis juga menggunakan analisis induktif, dengan menarik hal-hal yang bersifat khusus ke dalam hal-hal yang bersifat umum. Setelah dilakukan analisis terhadap data BMT, kemudian ditafsirkan dengan kerangka pemikiran berdasarkan studi pustaka. Terakhir adalah menarik kesimpulan sesuai dengan permasalahan penelitian.

Hasil penelitian diketahui bahwa pelaksanaan implementasi Murabahah di BTM BiMu dan BMT DMS secara umum menggunakan dua model, yaitu Murabahah Langsung dan murabahah diwakilkan (*bil wakalah*). Praktik pembiayaan Murabahah Langsung secara umum telah memenuhi ketentuan yang difatwakan oleh DSN-MUI, karena pihak BMT dan anggota biasanya bersama-sama ke supplier, sehingga ada transparansi dari kedua belah pihak tentang harga perolehan, penentuan harga jual dan diskon dari supplier. Sedangkan Murabahah diwakilkan yang barangnya akan dibeli belum bisa diketahui secara pasti harga perolehannya sebelum akad dan karena tidak memungkinkan adanya bukti pembelian oleh anggota dari supplier, maka penentuan harga jualnya di muka atau ketika pada saat pengajuan pembiayaan Murabahah dan secara prinsip barang tersebut belum dibeli atau menjadi hak milik BMT.

## MOTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ  
غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ١

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya”<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahnya*, (Bogor: Syamil Quran, 2007), h. 106

## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillahirobbil'alamin.* Dengan menyebut nama Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, penuh cinta kasihnya yang telah memberikan saya kekuatan, dan telah menuntun dan menyemangati menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Suamiku tercinta Surya Joni Setiawan yang senantiasa menemani suka duka dalam proses pembuatan dan membantu secara materil dalam mendukung penyelesaian penulisan tesis.
2. Mamakku tercinta Sukinah dan bapakku tersayang Sugiono, terimakasih mamak bapak atas semangat, dukungan, kesabaran, do'a, nasihat dan kasih sayang yang kalian berikan, semoga Allah SWT selalu memberikan nikmat- Nya kepada mama dan bapak.
3. Kakak tersayang yang sulung Sugiarti serta suaminya M. Nur Shohid dan kedua ponakan yang sangat lucu Niswatun Hasanah dan Afifah Nurfadilah, yang selalu memberikan do'a dan dukungannya serta semangat dalam menyelesaikan kuliahku.
4. Kakak kedua Rohayati serta suaminya Styanto dan ponakan lelaki dalam keluarga kami Khalifah Fauzi Styarama, yang selalu memberikan do'a dan dukungannya serta semangat dalam menyelesaikan kuliahku.
5. Adinda yang tercinta Rizqi Cahayani yang selalu memberi semangat dan juga kegembiraan tiap waktu yang selalu memberikan do'a dan dukungannya serta semangat dalam menyelesaikan kuliahku.



## RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap **JULIANA** dilahirkan di Desa Cintamulya Kecamatan Candipuro Kabupaten Lampung Selatan, pada tanggal 25 July 1996, anak ketiga dari empat bersaudara, dari pasangan Bapak Sugiono dan Ibu Sukinah . Adapun riwayat pendidikan penulis, sebagai berikut:

1. SDN 01 Cintamulya, lulus pada tahun 2008
2. Mts MA Cintamulya, lulus pada tahun 2011
3. MAI Cintamulya, lulus pada tahun 2014
4. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Program Strata Satu (S1) Fakultas Syari'ah Jurusan Muamalah 2018
5. Pascasarjana Universitas Islam Negeri Raden Itan Lampung Program Strata dua (S2) Fakultas Syariah Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah

Selama menjadi siswa dan mahasiswa pernah mengikuti berbagai kegiatan ekstra. Pernah menjadi anggota BKC (Bandung Karate clube) di MTs.MA. Cintamulya Lampung Selatan Tahun 2009-2013 dan kader KOPMA (Koperasi Mahasiswa) UIN Raden Intan Lampung memiliki jabatan sebagai ketua Devisi bidang Usaha pada tahun 2015-2016 dan Ketua Devisi Keuangan Anggota pada tahun 2016-2017 dan ikut serta dalam organisa IPNU/IPPNU PAC Candipuro Lampung Selatan masa periode 2018-2020 jabatan Sekretaris dan sata ini menjadi guru Hononer mata pelajaran Pendidikan kewarganegaraan di SMK Ma'arif Sindang Ayu Kecamatan Candipuro Kabupaten Lampung Selatan.

## KATA PENGANTAR

Puja dan puji syukur selalu kita panjatkan kehadiran Allah swt yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad saw beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya, dan semoga kita mendapat syafaat beliau di hari kiamat kelak. Adapun judul Skripsi Ini **“ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA KSPPS BAITUL MAAL WAT TAMWIL DANA MULYA SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH BINA MASYARAKAT UTAMA SUKARAME BANDAR LAMPUNG ”** Tesis ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat guna memperoleh gelar Magister Hukum dalam ilmu Syariah pada Fakultas Syariah dan Hukum Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat terutama bagi para BMT Dana Mulya Syariah dan BTM Bina Masyarakat Utama yang memiliki modal dalam upaya memberikan pembiayaan pada masyarakat tanpa imbalan dikemudian hari. Dalam penulisan Tesis ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, hal tersebut semata-mata karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu mohon kiranya kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pembaca.

Penyusunan tesis ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang terlibat atas penulisan skripsi ini. Secara khusus saya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Idham Kholid, M.Ag. selaku Direktur Utama Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung
2. Bapak Dr. H. Yusuf Baihaqi, M.A. selaku ketua program studi Hukum Ekonomi Syari'ah Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung
3. Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur, S.Ag., M.Si. selaku dosen pembimbing I yang selalu memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian tesis ini.



4. Bapak Dr. Liky Faizal, S.Sos, M.H. selaku dosen pembimbing II yang selalu memberikan masukan, saran, dan bimbingannya sehingga dapat terselesaikannya tesis ini.
5. Bapak Dr. H. Abdul Malik Ghozali. M.A selaku dosen Penguji I yang selalu memberikan masukan, saran dan bimbingannya sehingga dapat terselesainya tesis ini.
6. Pimpinan beserta staf Perpustakaan Pusat dan Hukum Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan kemudahan dalam menyediakan referensi yang dibutuhkan.
7. Bapak/Ibu Dosen Hukum Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung yang telah mendidik dan membimbing dan juga seluruh Staf Kasubbag yang telah banyak membantu untuk menyelesaikan tesis ini.
8. Sahabat-sahabat Hukum Ekonomi Syari'ah UIN Raden Intan Lampung angkatan 2018.
9. Sahabat-sahabatku Muamalah D angkatan 2014.
10. Sahabat-sahabat KKN kelompok 156 angkatan 2014 yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan tesis ini.
11. Kepala BMT Dana Mulya Syariah dan Kepala BMT Bina Masyarakat Utama yang telah membantu menyelesaikan tesis ini.
12. Koperasi Mahasiswa (KOPMA) UIN RIL yang senantiasa memberikan dukungan hingga terselesainya tesis ini.
13. Kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu yang telah berjasa membantu menyelesaikan tesis ini.

Semoga bantuan yang ikhlas dan amal baik dari semua pihak tersebut mendapat pahala dan balasan yang melimpahdari Allah swt. Akhir kata, saya memohon taufik dan hidayah-Nya kepada Allah Rabb seluruh alam. Dan semoga tesis ini bermanfaat bagi diri sendiri khususnya dan bagi kita semua pada umumnya.Amiin.

Bandar Lampung, Desember 2020

Juliana

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL DALAM .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN SIDANG TERTUTUP .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSETUJUAN SIDANG TERBUKA .....</b>	<b>v</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xiii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identitas Masalah .....	6
C. Batasan Masalah .....	6
D. Rumusan Masalah .....	7
E. Tujuan Penelitian .....	8
F. Manfaat Penelitian .....	9
G. Kerangka Toeri .....	9
H. Sistematika Pembahasan .....	11

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

A. Pembiayaan Murabahah .....	13
1. Pengertian Pembiayaan .....	13
2. Pengertian Murabahah .....	16
3. Pembiayaan Murabahah .....	19
4. Hukum Murabahah .....	21
5. Rukun Akad Dalam Murabahah .....	25
6. Syarat Murabahah .....	25
7. Objek Jual Beli .....	28
8. Tujuan dan Manfaat Murabahah .....	29
9. Prosedur Pembiayaan Murabahah .....	29
10. Mekanisme Pembiayaan Murabahah .....	29
11. Tujuan atau Manfaat .....	29
B. Wakalah .....	30
1. Landasan Hukum Wakalah .....	31
2. Rukun dan Syarat Wakalah .....	32



C.	Pengertian Murabahah Bil Wakalah.....	33
1.	Rukun Murabahah Bil Wakalah .....	33
2.	Syarat Murabahah Bil Wakalah .....	34
3.	Skema Murabahah Bil Wakalah .....	35
D.	Konsep Pembiayaan dalam Islam.....	35
1.	Pengertian .....	35
2.	Unsur-Unsur Pembiayaan .....	37
3.	Tujuan Pembiayaan .....	38
4.	Fungsi Pembiayaan .....	39
5.	Prinsip Pembiayaan .....	40
E.	Bait Al-Maal Wa At-Tamwil .....	41
1.	Pengertian Bait Al-Maal Wa At-Tamwil .....	41
2.	Sejarah Istilah BMT .....	42
3.	Visi, Misi, Tujuan dan Usaha BMT .....	43
4.	Asas dan Prinsip Dasar BMT .....	44
5.	Peran BMT Bagi Masyarakat .....	44
6.	Komitmen BMT .....	45
7.	Pendiri dan Permodalan BMT .....	46
8.	Kesehatan BMT .....	47
9.	Tinjauan Pustaka .....	47
F.	Hasil Penelitian yang Relefan.....	48

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A.	Metode Penelitian.....	53
1.	Latar Seting Penelitian .....	54
2.	Jenis Penelitian .....	54
3.	Metode Penelitian .....	55
4.	Data Dan Sumber Data .....	55
5.	Metode Pengolah Data .....	57
6.	Prosedur Analisis Data .....	58
7.	Subjek Dan Informan Penelitian .....	59
8.	Pemeriksaan Keabsahan Data .....	59
9.	Teknis Analisis Data .....	60

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A.	Gambaran Umum .....	62
1.	Gambaran Umum BMT Dana Mulya Syariah .....	62
a.	Visi dan Misi BMT Dana Mulya Syaiah .....	62
b.	Struktur Organisasi BMT Dana Mulya Syariah .....	65
c.	Lokasi Penelitian .....	65

d. Tujuan Berdirinya BMT Dana Mulya Syariah .....	66
2. Gambaran Umum BTM Bina Masyarakat Utama .....	68
a. Sejarah Singkat Berdirinya BTM BiMU .....	68
b. Visi dan Misi BTM BiMU .....	75
c. Tujuan Berdirinya BTM BiMU .....	81
d. Tujuan Pembiayaan BTM BiMU .....	93
e. Lokasi BTM BiMU .....	85
f. Struktur Kepengurusan BTM BiMU .....	100
B. Temuan Penelitian .....	100
1. Pembiayaan Murabahah Pada BMT DMS .....	100
2. Pembiayaan Murabahah Pada BTM BiMU .....	103
3. Prosedur Pembiayaan .....	114
4. Produk-produk pada BMT DMS dan BTM BiMU .....	116
C. Pembahasan Penemuan Penelitian .....	127
1. Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada BMT DMS .....	127
2. Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada BMT DMS .....	137
3. Persamaan dan Perbedaan Pembiayaan Murabahah pada BMT DMS Dan BTM BiMU .....	148
4. Analisis Fatwa DSN MUI NOMOR 4/DSN- MUI/4/2000 .....	150
a. Analisis Fatwa DSN MUI NOMOR 4/DSN-MUI/4/2000 tentang Murabahah pada BMT Dana Mulya Syariah .....	150
b. Analisis Fatwa DSN MUI NOMOR 4/DSN-MUI/4/2000 tentang Murabahah pada BTM Bina Masyarakat Utama .....	154

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	163
B. Saran .....	164

## **DAFTAR PUSTAKA**

Lampiran



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 .....	2
Tabel 1.2 .....	3
Tabel 1.3 .....	4
Tabel 1.4 .....	4
Tabel 4.1 .....	61
Tabel 4.1 .....	69
Tabel 4.3 .....	72
Tabel 4.4 .....	75
Tabel 4.5 .....	77
Tabel 4.6 .....	80
Tabel 4.7 .....	84
Tabel 4.8 .....	86
Tabel 4.9 .....	87
Tabel 4.10 .....	89
Tabel 4.11 .....	91
Tabel 4.12 .....	93
Tabel 4.13 .....	97



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Baitul mal wat tamwil( BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al- harta barang wat at- tamwil( Institusi/ kerangka penitipan serta pengembangan harta) dengan aktivitas memaksimalkan usaha- usaha produktif serta investasi pada menaikkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dasar serta kecil memakai antara lain mensupport kegiatan menabung serta mensupport pembiayaan kegiatan ekonominya serta tujuannya ialah menaikkan kualitas usaha ekonomi buat kesejahteraan member secara spesial serta masyarakat dalam lazimnya.<sup>1</sup>

Kemunculan BMT bagaikan organisasi yang relatif baru menimbulkan tantangan besar. Bagaikan Institusi Keuangan Syariah, BMT semestinya berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah yang bersandar pada Al-Qur'an serta Hadits bagaikan petunjuk umat muslim. Keimanan bagaikan landasan atas kepercayaan buat dapat tumbuh. Keterpaduan mengisyaratkan terdapatnya keinginan untuk menempuh sukses dunia serta akhirat pula keterpaduan antara sisi sosial dan bisnis, keterpaduan antara jasmani dan mental, rohaniyah serta lahiriah.

Akad ialah perjanjian tertulis yang muat ijab( penawaran) serta qabul (penerimaan) antara satu pihak memakai pihak lain yang berisi hak serta keharusan pada antara tiap- tiap pihak layak memakai prinsip syariah.<sup>2</sup> Murabahah ialah salah satu bentuk penghimpun dana yang dijalankan oleh perbankan syariah, baik yang bertabiat produktif( buat aktivitas bisnis), maupun yang bertabiat konsumtif( buat keperluan tiap hari). Murabahah ialah jual beli benda dalam harga asal( kapital) dengan bonus profit yang disepakati serta tidak sangat memberatkan calon pembeli. Dalam kontrak murabahah,

---

<sup>1</sup> Andri Soemitra, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*,( 2009, Prenadamedia group), h. 452

<sup>2</sup> Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h 26

penjual sepatutnya memberitahukan harga utama yang ia beli serta menetapkan suatu tingkatan profit jadi tambahannya.<sup>3</sup>

BMT ialah institus keuangan opsi untuk warga ekonomi menengah ke dasar yang mampu dijangkau pada skema perbankan. Keberadaan BMT yang dari tata cara syariah ini di idamkan mampu membantu warga dalam menaikkan kualitas ekonominya. BMT ialah institus keuangan opsi untuk masyarakat ekonomi menengah ke dasar yang tidak mampu dijangkau oleh skema perbankan. Keberadaan BMT yang dari tata cara syariah ini di idamkan dapat membantu masyarakat dalam menaikkan kualitas ekonominya.

Buat melindungi eksistensinya BMT semestinya memakai strategi pemasaran produk yang cocok sasaran, Taktik pemasaran maksudnya perihal yang krusial didalam institusi keuangan. Taktik pemasaran pada bahan- bahan ini diperuntukan biar masyarakat memahami serta mengenali produk yang dimiliki institusi keuangan tersebut. Masing- masing institusi keuangan dihadapkan dengan problem pemasaran produk, Oleh karena itu, benar- benar- sungguh diperlukan strategi pemasaran yang menawan serta sesuai dengan poin- poin pemasaran pada Islam serta pula menaikkan tenaga saing biar dapat bersaing ditengah berkembang serta berkembangnya Baitul Mal wa Tamwil yang lain. Setelah merancang rencana strategi pemasaran itu butuh ada implementasi perencanaan yang sempurna serta cocok.

Implementasi pemasaran ialah metode kerja yang merubah taktik serta jadwal pemasaran bagaikan perbuatan pemasaran buat menempuh sasaran. Implementasi meliputi kegiatan tiap hari, dari bulan ke bulan yang secara pas target melaksanakan jadwal pembiayaan. Kegiatan ini dibutuhkan program perbuatan yang menarik segala orang ataupun seluruh aktivitas serta struktur organisasi resmi yang mampu memainkan peranan krusial pada mengimplementasikan pembiayaan.<sup>4</sup> Implementasi pembiayaan ini berikan dampak pencapaian target serta target bagi strategi pembiayaan yang

---

<sup>3</sup> H. Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Business And Economic Ethics*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 173.

<sup>4</sup> Agustina Shinta, *Menejemen Pemasaran*, (Malang, Universitas Brawijaya Press), h. 8



dicanangkan. Serta pula dapat berikan impak peningkatan ataupun penyusutan dari pangsa pasar.

BMT ialah komponen bagi BMT yang berbadan regulasi koperasi sinkron dengan undang- undang Nomor. 25 Tahun 1992. Di lampung sendiri BMT dekat berjumlah 170 dengan STP( Segmentasi, Targeting dan Positioning) yang berbeda pada penetapan strategi pemasaran. Dalam pemilihan obyek riset BTM BiMU serta BMT DMS mempunyai Segmentasi serta Targeting yang sama ialah terhadap orang dagang dipasar dan sela waktu yang terbilang tidak jauh walaupun terdapat sebagian BMT yang mempunyai tergeting yang sama, perihal ini buat melindungi keakuratan responden. Dalam perihal ini mampu dicermati kalau BTM BiMU serta BMT DMS lebih menerangkan serta memfavoritkan pembiayaan murabahah dicermati dari realisasi pembiayaan murabahah di tiap- tiap BMT lebih besar dibandingkan yang lain.

**Tabel 1.1**

**DATA REALISASI PEMBIAYAAN MURABAHAH  
BTM BiMU**

Pembiayaan	Murabahah	Hiwalah	Ijaroh	Mudharabah	Qar
Realisasi	11,696,941,55	2,385,318,33	2,817,566,75	1,384,900,00	10

Sumber Data Realisasi Pembiayaan BMT BiMU

**Tabel 1.2**

**BMT Dana Mulya Syariah**

Pembiayaan	Murabahah	Musyarakah	Ijaroh	Mudharabah	Qar
Realisasi	206.525.000	106.150,000	56,304,755	150,306,000	27,

Sumber Data Realisasi Pembiayaan BMT Dana Mulya Syariah

BTM BiMU ialah keliru satu institusi keuangan yang membagikan bahan- bahan misalnya simpanan dan pembiayaan. Buat mempromosikan ataupun mengenalkan pembiayaan serta produk- produknya sebab itu BTM BiMU sepatutnya mempunyai taktik pemasaran yang luar biasa serta cocok target. Bersumber pada Miftahuddin<sup>5</sup> pelaku staf komponen pembiayaan penerapan

---

<sup>5</sup> Miftahuddin, Wawancara Strategi Pemasaran BMT BMU dengan Staf Marketing, BMT BMU, 20 April 2020

pembiayaan di BTM BiMU tidak lepas bersumber pada faktor- faktor bauran pembiayaan/ marketing mix, ialah: Taktik Produk, Taktik Harga, Taktik Wilayah serta Taktik Promosi. Dari strategi peningkatan pangkat tadi, dibagi bagaikan sebagian media misalnya periklanan, peningkatan pangkat penjualan, publisitas, personal selling serta referensi dari teman. Serta pula strategi wilayah apalagi BTM BiMU membuka kantor- kantor kas di pasar- pasar di segala Bandar Lampung. Taktik Pemasaran BTM BiMU terbilang cocok sasaran karena konsentras utamanya yakni pasar dengan tujuan berkeinginan menjauhkan para orang dagang bersumber pada kegiatan keuangan yg memiliki aspek riba, kesuksesan ini nampak bersumber pada kenaikan jumlah member dari 42 member tahun 2015 jadi 388 member ditahun 2016 naik 826, 19% serta calon member 8. 755 ditahun 2015 jadi 10. 901 ataupun naik 24, 51% ditahun 2016.<sup>6</sup>

BMT Dana Mulya Syariah yakni keliru satu institusi keuangan dan juga amal usaha yang aktivitas yakni penghimpunan dan pembiayaan. Untuk mensupport aktivitas ini karenanya BMT Dana Mulya Syariah semestinya mempunyai produk pembiayaan dan metode pemasaran yang rupawan dan jitu. Berjalannya metode pemasaran yang cantik dibutuhkan taktik yang rupawan. Berdasarkan Tahrir Efendi,<sup>7</sup> keliru satu staf marketing strategi pemasaran di BMT Dana Mulya Syariah jua terdiri dari faktor- aspek bauran pemasaran semacam: Taktik Produk, Taktik Harga, Taktik Wilayah serta Taktik Promosi.

Dari bauran pembiayaan masih terdapat sebagian tata cara pada pemasaran pembiayaan misalnya personal selling, pencetakan brosur, sediakan jasa pembayaran listrik serta juga kerjasama dengan sekolah pada Kecamatan Candipuro buat pembuatan tabungan siswa. Sasaran pemasaran ialah orang dagang serta juga rakyat Kecamatan Candipuro serta sekitarnya. Taktik pemasaran ini lumayan sempurna target serta efektif walaupun akad- akad dalam BMT ini masih terbilang sedikit ialah, Mudharabah( Simpanan),

---

<sup>6</sup> Laporan tahunan Baitul Tamwil Muhammadiyah BMU , 10 Januari 2020

<sup>7</sup> Tahrir Efendi, Wawancara Strategi Pemasaran BMT Dana Mulya Syariah, 3 Januari 2020

Murabahah serta Wakalah. Keefektifan serta akurasi strategi pemasaran ini dapat diamati dari pertumbuhan member BMT Dana Mulya Syariah bersumber pada 422 member di tahun 2015 bertambah bagaikan 506 member di tahun 2016 ataupun terus menjadi besar 19, 91%.

BMT Dana Mulya Syariah serta BMT Bina Mayarakat Utama merupakan salah satu institusi keuangan syariah serta juga ialah amal usaha persyarikatan Muhammadiyah yang prioritasnya ialah tingkatan kesejahteraan UMKM dengan bahan- bahan favoritnya. Buat mencermati keefektifan pembiayaan keliru satunya ialah memakai mencermati pertumbuhan realisasi pembiayaannya, berikut ialah laporan informasi realisasi pembiayaan murabahah BMT BiMU serta BMT Dana Mulya Syariah.

**Tabel 1.3**

**DATA REALISASI PEMBIAYAAN MURABAHAH**

**BMT (BiMU) BMU**

	201	2016	2017	2018	2
<i>Muraba</i>	13.450.011.87	8.632.196.00	10.517.049.90	7.370.089.35	11.696.9

Sumber Data Realisasi Pembiayaan *Murabahah* BTM BiMU

**Tabel 1.4**

**BMT Dana Mulya Syariah**

	2015	2016	2017	2018	2
<i>Muraba</i>	87.730.000	125.322.00	9.500.000	57.210.000	206.5

Sumber Data Realisasi Pembiayaan *Murabahah* BMT Dana Mulya Syariah

Dari tabel 1. 3 serta 1. 4 diatas sanggup dicermati realisasi pembiayaan murabahah BTM BMU serta BMT Dana Mulya Syariahi, bersumber pada laporan ini pula kita mampu mencermati gimana taktik pembiayaan produk tiap- tiap BMT menjabat secara pas target. Laporan diatas memberitahuakn ada perbandingan realisasi pembiayaan murabahah yang relatif signifikan antara BMT Bina Mayarakat Utama serta BMT Dana Mulya Syariah, dimana BTM BiMU pada realisasi pembiayaan murabahah-nya lebih besar dari dalam BMT Dana Mulya Syariah. buat itu jawaban dari perkara diatas hendak dituangkan dalam rumusan permasalahan, sebab itu bersumber pada itu penulis berkeinginan mengangkut judul “ANALISIS IMPLEMENTASI



FATWA DSN-MUI NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA KSPPS BAITUL MAAL WAT TAMWIL DANA MULYA SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH BMU SUKARAME BANDAR LAMPUNG”

B. Identifikasi Masalah

Menurut latar belakang perseteruan pada atas, karena itu masalah pada penelitian ini sanggup diidentifikasi yakni sebagai berikut:

1. Meninjau bagaimana proses akad Murabahah pada BMT Bina Mayarakat Utama dan BMT Dana Mulya Syariah. Apakah proses akad murabahah yang dilaksanakan oleh BMT Bina Mayarakat Utama serta BMT Dana Mulya Syariah terdapat pelanggaran pada akad murabahah yakni seperti penerapan multi akad pada satu transaksi semisal akad murabahah dan akad wakalah.
2. Meninjau implementasi pada proses akad murabahah yang dilaksanakan oleh BMT Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan dan BMT BMU Kota Bandar Lampung apakah sudah cocok menggunakan ketentuan Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

C. Pembatasan Masalah

Dari sebagian identifikasi perseteruan tersebut pada pertarungan yang akan ditelaah dalam penelitian ini supaya penelitian ini sanggup terarah pembahasannya, karena itu penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas yang akan dibahas yakni:<sup>8</sup> Implementasi pembiayaan murabahah yang dijalankan oleh BMT Dana Mulya Syariah serta BTM BMU. Analisis Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 kepada implementasi pembiayaan murabahah pada BMT Dana Mulya Syariah dan BTM BMU. Jadi batasan pertarungan yakni memberikan ilustrasi yang terang dalam elemen-elemen eksklusif dalam pertarungan yg diteliti.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Huzaemah T, Yanggo, dkk, Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Disertasi (Jakarta : IIQ Press, 2011), h. 9.

<sup>9</sup> Lexy J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2009), Cet. Ke-26, h. 97.

Supaya tak terjadi kekeliruan dalam tetapkan kajian penelitian, karena itu dibutuhkan restriksi ruang dan lingkup pembahasan. Oleh karena itu penelitian ini dibatasi kajian pembahasannya yakni seputar: “ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN-MUI NOMOR 4/DSN-MUI/2000 TENTANG MURABAHAH PADA KSPPS BAITUL MAAL WAT TAMWIL DANA MULYA SYARIAH CANDIPURO LAMPUNG SELATAN DAN KSPPS BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH BMU SUKARAME BANDAR LAMPUNG” Serta meninjau segera praktik murabahah yang dijalankan dalam BMT Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan dan BMT BMU Kota Bandar Lampung dengan memperbandingkan menggunakan teori yang terdapat dan Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, buat menerima hasil penelitian yang tepat sasaran dan efisien.

#### D. Rumusan Masalah

Menurut deskripsi yang telah dipaparkan dalam latar belakang, identifikasi dan batasan konflik, karenanya penulis merumuskan perseteruan buat memudahkan pembahasan pada penelitian ini yakni:

1. Bagaimana implementasi produk pembiayaan murabahah yang dijalankan di BMT Dana Mulya Syariah serta BTM Bina Masyarakat Utama?
2. Apakah penggunaan produk pembiayaan murabahah di BMT Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan dan BTM Bina Masyarakat Utama Kota Bandar Lampung sudah sesuai Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000?

#### E. Tujuan Penelitian

Menurut rumusan permasalahan tadi, karena itu tujuan penelitian yang mau ditempuh dalam penelitian ini yakni:

1. Mengetahui dan mempelajari implementasi produk pembiayaan murabahah yang dijalankan di BMT Dana Mulya Syariah serta BTM Bina Masyarakat Utama.

2. Menganalisis pengaplikasian produk pembiayaan murabahah pada BMT Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan serta BTM Bina Masyarakat Utama Kota Bandar Lampung telah layak dan sesuai dengan Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

#### F. Manfaat Penelitian

1. Secara akademis penelitian ini diinginkan mampu menaruh kontribusi berupa bukurujukan yang sanggup diadikam sebagai bahan buat penelitian dikemudian hari pada lingkungan kampus Pascasarjana Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, pada program studi Hukum Ekonomi Syariah (HES).
2. Secara Praktis penelitian ini jua diinginkan bisa menaruh bantuan yang berarti bagi Perkembangan Hukum Ekonomi Islam dan sekalian mampu menaruh penerangan tentang praktik murabahah pada lingkungan perbankan syariah dalam upaya menolong koreksi metode akad murabahah pada perbankan syariah pada upaya menaikkan perekonomian masyarakat.

#### G. Kerangka Teori

Berhubungan memakai etika serta poin syariah pada transaksi ekonomi, banyak ulama yang mengemukakan kaidah fiqih muamalah yang menegaskan kalau seluruh suatu pada muamalah bertabat boleh, tidak hanya yang dilarang dalam syariat Islam. Dengan demikian, krusial untuk pelakon ekonomi serta perbankan syariah buat menguasai hal- hal yang dilarang dalam syariat Islam, di samping esensi maqashid syariah bagaikan sesuatu pendekatan dalam memilah originalitas/ validitas sesuatu transaksi ataupun aktivitas ekonomi sekaligus bagaikan kapital dasar dalam temuan kreatif pengembangan produk. Khasiat yang mampu diambil bagi implementasi pengarah syariah pada ekonomi ialah akibat yang sanggup dinikmati baik secara individu maupun tidak eksklusif, misalnya terlaksananya prinsip keadilan ekonomi serta sosial,



terhindarnya pelakon ekonomi dari konduite negatif pada bertransaksi ekonomi serta ancaman dosa riba.<sup>10</sup>

Pembiayaan dalam perbankan syariah terbagi menjadi 2 klasifikasi yakni pembiayaan yang berbentuk hutang dan pembiayaan yang bukan berbentuk hutang. Pembiayaan yang berbentuk hutang diantaranya adalah bai' al-salam dan bay' al-murabahah, sedangkan pembiayaan yang bukan berbentuk hutang yakni: mudharabah, musyarakah, dan leasing. Yang membedakan pada antara keduanya adalah menurut segi akad yang diterapkan ketika transaksi. Kalau pembiayaan yang berbentuk hutang akad yang diaplikasikan yakni akad jual beli (komersil) yang sanggup mendatangkan profit tetapi minim resiko, karenanya dalam pembiayaan yang bukan berbentuk hutang akad yang digunakan yakni akad kerjasama waktu transaksi dan pula pada akad ini mengandung resiko.

Pembiayaan yakni penyediaan uang atau tagihan yang sanggup diperkenalkan menurut tujuan atau kesepakatan (akad) pinjam-meminjam buat melunasi hutangnya rentangwaktu eksklusif ditambah menggunakan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian output. Mode penciptaan hutang memunculkan muatan hutang bagi pengguna dana, tanpa memperhatikan berapa banyak manfaat yang ia peroleh berdasarkan pembiayaan tadi, mode bukan hutang tak mewujudkan muatan hutang, karena pengguna dana membayar layak dengan manfaat yang ia dapatkan menurut pembiayaan itu. Dinamakan menggunakan al-murabahah lantaran pembiayaan yang diberikan terhadap nasabah pada rangka pemenuhan keperluan produksi (inventory). Prinsip ini dipakai pada segala pembiayaan penuh yang dijadikan talangan dana buat pengadaan benda ditambah laba yang disepakati memakai tata cara pembayaran tangguh.

. Pembiayaan al-murabahah ini serupa dengan “kredit modal kerja” yang diketahui dalam produk bank konvensional. Itulah sebabnya pembiayaan al-murabahah bersifat short run financing. Salah satu produk pembiayaan yang terdapat di BMT Dana Mulya Syariah dan BTM Bina Masyarakat Utama yakni

---

<sup>10</sup> Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) RI, *Buku Standar Produk Perbankan Syariah Musyarakah Mutanaqishah*, (Jakarta: Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) RI, 2016), h. 115.

produk pembiayaan murabahah yang berikutnya akan diteliti pada pada tesis ini. Dalam pengerjaan akad murabahah sangat memungkinkan terjadinya kesenjangan antara praktik di lapangan dengan teori yang ada, kesenjangan tadi dapat berasal dari unsur internal ataupun eksternal. Adapun unsur internal bisa diakibatkan sang kualitas asal daya manusia (SDM) yang dimiliki oleh BMT Dana Mulya Syariah dan BTM Bina Masyarakat Utama, Sedangkan menurut unsur eksternal bisa diakibatkan sang nasabah yang tidak mengerti perihal murabahah, dan lain-lain.

Murabahah di Institusi Keuangan Mikro Syariah, Bagaikan salah satu produk keuangan syariah, merupakan produk yg mencontoh syariah Islam yang ada pada Institusi Keuangan Syariah, ialah institusi keuangan yang menghasilkan produk keuangan syariah serta mendapatkan supaya operasional bagaikan Institusi Keuangan Syariah, produk pembiayaan Murabahah yang berbasis akad jual beli keberadaanya pada LKMS dikontrol dalam Keputusan Menteri Negeri Koperasi& Usaha Kecil serta Menengah Nomor. 91/ Kep/ Meter. KUKM/ IX/ 2004 Mengenai panduan proses kegiatan bisnis Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Perihal ini berarti segala yang berkaitan dengan Murabahah ataupun bahan- bahan pembiayaan yang lain tidak diperkenankan bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Dari permasalahan tadi, selanjutnya hendak ditelaah wacana implementasi pembiayaan murabahah pada BMT Dana Mulya Syariah serta BMT Bina Masyarakat Utama kecuali itu hendak ditelaah lagi memakai Fatwa MUI Nomor. 04/ DSN- MUI/ IV/ 2000.

#### H. Sistematika Pembahasan

Didalam tesis ini terdiri bersumber pada 5 bab yang tiap- tiap hendak diterangkan bagaikan berikut: Bab Awal, pendahuluan yang berisi wacana latar balik rumusan permasalahan, tujuan serta khasiat riset, buat menjauhi plagiasi ataupun kesamaan riset ini memakai penelitian- penelitian yang sudah dilaksanakan, sebab itu terdapat kajian pustaka yang berisi penelitian- penelitian yang sudah dilaksanakan beserta output temuannya serta karakteristik riset tersebut sekaligus menerangkan karakteristik riset ini dengan

penelitian- penelitian yang sudah dilaksanakan. Sebaliknya buat mengenali teori- teori yang dibangun perlengkapan analisis serta sekaligus buat mengenali alur riset ini, sebab itu bisa dicermati pada kerangka teori.

Bab Kedua, Kedua, terlebih dahulu membahas tentang Definisi, Dasar Hukum unsur-unsur Pembiayaan Murabahah, Kaidah-kaidah Fiqhiyah dan hubungannya menggunakan Murabahah, Landasan Hukum Operasional Pembiayaan Murabahah dalam Lembaga BMT, Fatwa Dewan Syari' ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No 4/ SDN- MUI/ 2000.

Bab Ketiga, mangulas terpaut dengan metodologi khasiatnya buat mengenali tata cara riset pada riset ini, hingga pada bab ini ada sub bab ialah metodologi riset yang terdiri dari tipe riset, studi, populasi dan ilustrasi studi, sumber data dan tehnik pengumpulan data, serta tata metode analisa data.

Sebaliknya sistematika ulasan yang berisi buat mengenali citra pendek ulasan masing- masing bab dalam riset ini terletak pada akhir bab ini.

Bab keempat, mangulas berkaitan dengan ketetapan- ketetapan umum Murabahah pada Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang terdiri dari penafsiran serta landasan syariah Murabahah yang bagaikan landasan pokok originalitas transaksi Murabahah secara syar'i, persyaratan serta rukun Murabahah, jenis Murabahah serta ketetapan umum dalam Murabahah. Ilustrasi biasa dan Sejarah Singkat Institusi Keuangan BTM Bina Masyarakat Utama Sukarame Bandar Lampung dan Baitul Mal wa Tamwil Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan dan Perkembangannya Ilustrasi Lazim dan Prosedur Pembiayaan Murabahah Pada BTM Bina Masyarakat Utama serta BMT Dana Mulya Syariah , sesudah itu kemudian penyelidikan kepada praktik pembiayaan Murabahah pada BTM Bina Masyarakat Utama Sukarame Bandar Lampung dan Baitul Mal wa Tamwil Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan yang menjadi sampel yakni menggunakan memperhatikan syarat lazim dan prosedur pembiayaan murabahah yang adalah Standart Operational Procedure (SOP) pengajuan permohonan pembiayaan sampai menggunakan realisasi dana pembiayaan. Implementasi pengaplikasian pembiayaan Murabahah di BMT Bina



Masyarakat Utama Sukarame Bandar Lampung dan Baitul Mal wa Tamwil Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan dan analisa pada implementasi fatwa DSN-MUI kepada praktik pembiayaan murabahah dalam BTM Bina Masyarakat Utama Sukarame Kota Bandar Lampung dan Baitul Mal wa Tamwil Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan.

Bab kelima, merupakan epilog yang terdiri berdasarkan kesimpulan berdasarkan analisa dalam BAB IV dan saran pada pihak-pihak terkait



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pembiayaan *Murabahah*

##### 1. Pengertian Pembiayaan

Aktifitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana bank dan juga BMT adalah pelemparan dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan *lending-financing*. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjang aktifitas utama Lembaga Keuangan Syari'ah. Karena berhubungan untuk memperoleh pendapat. Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992, yang di maksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersembahkan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjaman-meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.<sup>11</sup>

##### a) Penilaian pembiayaan

Dengan analisis kredit, diharapkan kredit menjadi berkualitas, di atas standars dan jauh di atas marjinal. Berikut adalah 5 prinsip pemberian kredit yang sering dikenal dengan 5 C'S *PRICIPLE OF CREDIT*. "5C" ini merupakan satu alat atau "*tool*" untuk melihat sejauh mana kelayakan kredit yang akan diberikan kepada calon debitur dan dapat di pertanggungjawabkan. Salah satu keputusan kredit ditentukan oleh prinsip "5C". Yaitu :<sup>12</sup>

##### (1) *Character* (Karakter)

Karakter sangat menyangkut sifat debitur yang harus mempunyai iktikad baik dan komitmen yang tinggi untuk mengembalikan seluruh kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah di tandatangani bersama antara pihak debitur dan pihak kreditur. Karena tidak diragukan lagi dan tidak bercacat. Sebagai gambaran ada beberapa sifat calon debitur

---

<sup>11</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Watamwil*, (Yogyakarta: UII Pers, 2004), h.163.

<sup>12</sup> Maryanto Supriyono, *Buku pintar Perbankan*, (Yogyakarta: C.V Andi, 2011), h. 161-165

yang akan menentukan karakter seperti:

- (i) Usia, pendidikan, status, dan kesehatan.
- (ii) Pengendalian emosi.
- (iii) Pergaulan, lingkungan, relasi, sosialisasi.
- (iv) Hobi atau kegemaran, relas, dan sosial.
- (v) Kebiasaan baik atau buruk.
- (vi) Tanggung jawab terhadap kewajiban kepada semua pihak yang terhubung. Seperti contoh, ada hal-hal yang mengganggu dalam pengajuan kredit misalnya mempunyai kebiasaan buruk seperti penjualan, minuman keras, obat terlarang, dan lain-lain. Sifat-sifat di atas turut menentukan dalam penilaian karakter.

## (2) *Capital* (Modal)

Analisis digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon anggota terhadap usahanya sendiri. Jika calon anggotanya sendiri tidak yakin akan usahanya, maka orang lain akan lebih tidak yakin. Dan dapat dilihat juga apakah anggota tersebut memiliki simpanan di BMT termasuk simpanan di lembaga keuangan lain. Apakah memiliki pengasilan tetap untuk embayaran angsuran.

## (3) *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan berupa barang atau sesuatu yang berharga dan memiliki nilai untuk dijadikan suatu jaminan bagi calon anggota untuk mengajukan pembiayaan konsumtif pada BMT. Jaminan yang diberikan sesuai dengan besaran pembiayaan yang akan diberikan. Jaminan yang diberikan calon anggota biasanya berupa tanah, BPKB kendaraan, dan barang yang sekiranya dapat disetujui oleh pihak analisi pembiayaan dan dapat di jadikan pembiayaan . penilaian ini bertujuan untuk meyakinkan bahwa jika terjadi suatu resiko kegagalan dalam pembayaran pembiayaan, maka jaminan di pakai untuk pengganti dari kewajibannya. Nilai jual jaminan harus bisa menutupi pembiayaan serta bagi hasil atau marginnya. Dan apabila nilai jaminan lebih, maka kelebihan dana tersebut akan dikembalikan kepada pemiliknya.

(4) *Capacity* (Kapasitas)

Analisis kemampuan manajemen untuk mengelola suatu perusahaan sehingga perusahaan dapat menghasilkan laba dan dapat membayar seluruh kewajiban di masa sekarang dan mendatang. Poin ini meliputi pula kemampuan daya saing calon debitur dalam memerangi kompetisi bisnis yang sangat ketat. Tentu ini berkaitan dengan pengalaman usaha, manajemen yang mapan (solid), pengaturan keuangan yang baik dan lain-lain.

(5) *Condition* (Kondisi)

Analisis terhadap “kondisi” meliputi terhadap ekonomi (makro dan mikro) baik nasional, regional, maupun internasional, politik, perundang-undangan dan lain-lain. Pengaruhnya terhadap bisnis debitur yang sedang berjalan untuk masa sekarang dan masa mendatang.

Selanjutnya akan dilakukan penilaian kredit dengan metode 7 P sebagai berikut :

- (i) *Personality*, Penilaian nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
- (ii) *Party*, Merupakan pengklasifikasian nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank atau lembaga keuangan.
- (iii) *Purpose*, Merupakan metode untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif, dan lain sebagainya.
- (iv) *Prospect*, Prospekt yaitu untuk menilai suatu usaha nasabah dimasa



yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi melainkan nasabah.

- (v) *Payment*, Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan kredit yang telah di ambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitor maka akan semakin baik. Dengan demikian jika salah satu usahanya merugi maka dapat di tutupi dengan sektor lain.
- (vi) *Profitability*, Untuk menganalisis bagaimana kemanapun nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode keperiode apakah akan tetap sama atau akan semakin banyak meningkat. Apalagi dengan tambahan kredityang akan diprolehnya.
- (vii) *Protection*, Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang, jaminan asuransi.<sup>13</sup>

## 2. Pengertian Murabahah

Murabahah secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna saling) yang diambil dari bahasa arab, yaitu ar-ribhu yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).<sup>14</sup> Murabahah merupakan bentuk masdar dari rabaha- yurabihu- murabahatan (saling memberi keuntungan). Beberapa definisi murabahah menurut para ulama:

- a. Menurut ulama Hanafiyah murabahah adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.

---

<sup>13</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1998), h. 110-111.

<sup>14</sup> Abdullah al-Mushih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, Terj. Abu Umar Basyir, (Jakarta: Darul Haq, 2004), h. 198

- b. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat, murabahah adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.
- c. Wahbah Al-Zuhailiy mendefinisikan murabahah dengan jual beli yang dilakukan seseorang dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli ditambah dengan permintaan keuntungan yang dikehendaki penjual kepada pembeli.<sup>15</sup> Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek.<sup>16</sup> Menurut definisi Fatwa DSN-MUI/IV/2000 murabahah menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>17</sup> Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa murabahah adalah akad jual beli yang dilakukan kepada seseorang dimana penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli dan keuntungan yang diambil sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Dengan demikian Lembaga Keuangan Syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, Lembaga Keuangan Syariah menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah dan akan dibayar kembali oleh nasabah beserta margin yang telah disepakati antara BMT dan nasabah dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Sebagaimana fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), karakteristik pembiayaan murabahah berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional diantaranya harga jual kredit kepada konsumen kepada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan pada pembiayaan murabahah, margin atau tingkat

---

<sup>15</sup>Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), h. 85

<sup>16</sup>Abdullah Saeed, *Menyoyal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Terj. Arif Maftuhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 121

<sup>17</sup>Ichwan Sam, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: Gaung Persada, 2006), h. 20

keuntungan murabahah (bila sudah terjadi ijab kabul) dan bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah.<sup>18</sup> Dengan demikian dari awal perjanjian hingga dalam masa pelunasan Lembaga Keuangan Syariah tidak boleh merubah akad yang telah dijanjikan. Pada perbankan syariah diwajibkan adanya suatu barang yang diperjual belikan tersebut berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil atau motor. Sedangkan akad kredit perbankan konvensional terhadap konsumen berupa akad pinjam meminjam yang dalam ini belum tentu ada barangnya.<sup>19</sup>

Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan. Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, pajak dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan di dasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang yang mengcover pengeluaran-pengeluaran tersebut. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang atau komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.<sup>20</sup> Selain itu pembayaran dalam akad murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga

<sup>18</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), h.

<sup>19</sup>Ibid., h. 224

<sup>20</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, h.84

diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Murabahah muajjal dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk lump sum (sekaligus).<sup>21</sup>

### 3. Pembiayaan *Murabahah*

Prinsip pokok (standar) minimal pembiayaan *Murabahah* yang harus di penuhi adalah sebagai berikut .<sup>24</sup>

- a. *Murabahah* adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan margin keuntungan yang di masukkan ke dalam harga jual barang tersebut. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai dan tangguh.
- b. Barang yang diperjual belikan haruslah barang-barang yang nyata dan bukan berupa dokumen-dokumen kredit.
- c. Karena merupakan jual beli, maka komoditas yang menjadi objek jual beli dari transaksi *murabahah* haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual, dan dalam penguasaan secara fisik atau konstruktif (*constructive possession*). Oleh karena itu, sudah seharusnya bahwa penjual menanggung resiko kepemilikan (*risks of ownership*) sebelum menjual komoditas tersebut kepada pembeli atau konsumen.
- d. *Murabahah*, seperti layaknya jual beli lainnya, memerlukan adanya suatu penawaran dan pernyataan menerima (Ijab dan qabul) yang mencakup kesepakatan kepastian harga, tempat penyerahan, dan tanggal harga yang disepakati di bayar (dalam hal pembayaran secara tangguh )
- e. Dalam transaksi *murabahah* : penunjukan agen, bila ada, pembelian barang oleh atau untuk dan atas nama bank, dan penjualan

---

<sup>21</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h. 163



akhir barang kepada nasabah seluruhnya harus merupakan transaksi yang independen satu sama lain dan harus di dokumentasikan atau di catat secara terpisah. Namun, suatu perjanjian menjual dapat mencakup seluruh kejadian dan dilakukan di muka serta dapat mencakup seluruh kejadian dan dilakukan di muka serta dapat di buat pada saat akan memulai hubungan kesepakatan jual beli.

- f. *Invoice* yang di terbitkan oleh suplair adalah atas nama bank dan lembaga keuangan karena komoditas yang di beli oleh suatu agen adalah atas nama bank atau lembaga keuangan tersebut. Pembayaran harga komoditas lebih di utamakan dilakukan langsung oleh bank kepada suplair.
- g. Bila transaksi jual beli telah disepakati, maka harga jual yang ditetapkan tidak dapat berubah.
- h. Dalam perjanjian dapat dimasukan klausul dalam hal yang terjadi keterlambatan pembayaran atau default bahwa nasabah diharuskan membayar denda yang di hitung melalui presentase per hari atau per tahun dan penerimaan denda tersebut akan dibukukan dalam dana kebajikan pada bank. Penerimaan denda tidak diperkenankan untuk dipergunakan menjadi sumber penerimaan bank, tetapi hanya untuk tujuan kebajikan termasuk untuk proyek-proyek untuk peningkatan kondisi ekonomi dari pada fakir miskin atau dhuafa.
- i. Bank dapat meminta kepada pengadilan yang sesuai untuk mengambil alih aset agunan yang ditetapkan oleh pengadilan sesuai dengan kewenangannya, dan hanya boleh di ambil bank atau lembaga keuangan hanya biaya langsung dan biaya tidak langsung yang benar-benar telah dikeluarkan, Sedangkan *opportunity cost* tidak diperkenankan diganti. Agunan juga dapat di jual oleh bank tanpa investasi dari pengadilan.
- j. Nasabah dapat dimintakan untuk memberikan jaminan dalam bentuk serat sanggup, hipotek, lien, hak tanah, atau bentuk aset lainnya. Namun, bank selaku pemegang hak dari jaminan yang di

agunkan tidak boleh mengambil manfaat dari barang yang diagunkannya seperti hak atas tanah ataupun hak surat tagihan.

- k. Kontrak *murabahah* tidak dapat *di-roll over* karena barang ketika di jual oleh bank telah menjadi hak nasabah sehingga tidak dapat dijual kembali oleh bank atau lembaga keuangan.
- l. Perjanjian *buy-back* di larang. Dengan demikian, komoditas yang telah dimiliki oleh nasabah tidak dapat menjadi objek transaksi *murabahah* antara nasabah tersebut dengan bank yang membiayai.
- m. *Promisory note* atau *bill of exchange* atas buku utang lainnya tidak padat di pindah tanggankan atau di transfer dengan suatu harga yang berbeda dari face value-nya.

#### 4. Sumber hukum murabahah

##### a. Al-Qur'an

Al Quran sebagaimana disebutkan dalam firman Allah SWT

QS An Nisa (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ۲۹ ۲۲

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

Firman Allah QS al Maidah (5): 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ  
مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۚ ۱ ۲۳

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan

---

<sup>22</sup>Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahnya*, (Bogor: Syamil Quran, 2007), h. 23

<sup>23</sup>Ibid., h. 106.

kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”

b. Hadist

Dijelaskan dalam hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad, menyatakan bahwa Nabi Saw ketika ditanya tentang usaha apa yang baik beliau menjawab:

حَدِيثُ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُرْكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

“Diriwayatkan dari pada Hakim bin Hizam ra: Nabi Saw bersabda: Penjual dan pembeli diberi kesempatan berfikir selagi mereka belum berpisah. Sekiranya mereka jujur serta membuat penjelasan mengenai barang yang dijual belikan, mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Sekiranya mereka menipudan merahasiakan mengenai apa-apa yang harus diterangkan tentang barang yang dijual belikan akan terhapus keberkahannya”, (HR. Ahmad)<sup>24</sup>

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI

Ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang tercantum dalam fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

(1) Ketentuan umum murabahah

- (a) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- (b) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- (c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

---

<sup>24</sup>Imam Ahmad bin Hambal, *Musnad Imam Ahmad bin Hambal asy-Syamiyin Jil. 4* (Beirut, Libanon: Dar-Al-Kutub Al-Ilmiah, Trj. Ahmad Muhammad Syakir), h. 284

- (d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
  - (e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
  - (f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
  - (g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
  - (h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengannasabah.
  - (i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.
- (2) Ketentuan murabahah kepada nasabah
- (a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
  - (b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
  - (c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
  - (d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.



- (e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- (f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- (g) Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (i) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga. (ii) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- (h) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan , agar nasabah serius dengan pesannya. Disini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- (i) Hutang dalam murabahah secara prinsip penyelesaiannya tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Kemudian jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat

pembayaranangsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.<sup>25</sup>

## 5. Rukun akad dalam murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:<sup>26</sup>

- a) Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b) Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) dan staman (harga) dan
- c) Shighat, yaitu ijab dan qabul.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syari'ah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syari'ah.<sup>27</sup>

## 6. Syarat Murabahah

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan : (i) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya; (ii) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan

---

<sup>25</sup>Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: CV Gaung Persada, 2006) Cet. 4 h. 24

<sup>26</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, h.82

<sup>27</sup>*Ibid*, h. 83.

atas barang yang dijual; (iii) Membatalkan kontrak Jual beli murabahah diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak.<sup>28</sup>

## 7. Objek Jual Beli

- a. Barang yang di jadikan jual beli adalah barang Halal.
- b. Barang yang di jual belikan harus memiliki manfaatnya atau nilainya.
- c. Barang tersebut di miliki oleh penjual.
- d. Barang tersebut dapat diserahkan tergantung dengan kejadian tertentu dimasa depan.
- e. Barang tersebut harus di ketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada kharar (kepastian).
- f. Barang tersebut dapat diketahui kuantitasnya dengan jelas.
- g. Adanya Harga yang di sepakati Yaitu besarnya barang atau harga yang di perjual belikan dimana harga tersebut disepakati oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank (penjual) dan nasabah (pembeli).
- h. Ijab Qabul yaitu Pernyataan atau ekspresi saling ridho atau rela di antara pihak-pihak berlaku akad yang di lakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- i. Lingkung penggunaan, *Murabahah* merupakan salah satu skim pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh bank syari'ah dan lembaga keuangan syari'ah. *Murabahah* sesuai untuk pembiayaan sebagian dari investasi oleh nasabah yang bergerak dalam bidang industri atau perdagangan. *Murabahah* memungkinkan nasabah atau investor untuk memberi barang jadi, bahan baku, mesin-mesin atau peralatan dari pasar lokal dan pasar impor.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 103.

<sup>29</sup>Wiroso, *Murabahah*, (Yogyakarta:Uii Press, 2005),h 167.

- j. Potongan pelunasan dalam *Murabahah*, Sesuai dengan Fatwa Dewan Islam No. 23/DSN- MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002. (i) Jika nasabah dalam transaksi *Murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. Lembaga Keuangan Islam boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. (ii) Besarnya potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan kepada kebijakan dan pertimbangan Lembaga Keuangan Syari'ah.<sup>30</sup>
- k. Uang Muka dalam *Murabahah*, Sesuai dengan Fatwa DSN No. 16/DSN- MUI/XI/2000 tanggal 16 september 2000: (i) Dalam akad pembiayaan *Murabahah* , Lembaga keuangan syari'ah dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat. (ii) Besarnya jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan . (iii) Jika nasabahnya membatalkan akad *Murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada Lembaga Keuangan Syari'ah dari uang muka tersebut. (iv) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, Lembaga Keuangan Syari'ah meminta tambahan terhadap nasabah. (v) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian. Lembaga Keuangan Syari'ah harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.<sup>31</sup>
- l. Sanksi Nasabah yang Menunda-nunda Pembayaran, Sesuai Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 : (i) Saksi yang disebut dalam fatwa ini adalah saksi yang dikenakan Lembaga Keuangan Syari'ah kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayarang dengan sengaja. (ii) Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar di sebabkan force majeure tidak boleh di kenakan sanksi. (iii) Nasabah yang

---

<sup>30</sup> Nurul Hudadan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010),h 46.

<sup>31</sup> *Ibid*,h 47.



mampu menunda-nunda pembayaran tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk utangnya boleh di kenakan sanksi. (iv) Sanksi didasarkan kepada prinsip ta'sir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. (v) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya di tentukan atas dasar kesepakatan yang dibuat saat akad ditandatangani. (vi) Dana yang berasal dari denda diperuntutkan sebagai dana sosial.<sup>32</sup>

## 6. Tujuan dan Manfaat *Murabahah*

### a. Tujuan Pembiayaan

Membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan yaitu :

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan ke usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam factor kemampuan dan kemauan ini terdapat unsur keaman (*safety*) dan sekaligus unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu pembiayaan sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.
- 2) *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benat tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu benar-benar terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> *Ibid*,h 49.

<sup>33</sup> Rivai Veitzhal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Grafindo, 2012), h. 5.

#### b. Manfaat *Murabahah*

Transaksi *bai al-murabahah* memiliki beberapa manfaat beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. *Bai al-murabahah* memiliki beberapa manfaat kepada bank syari'ah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai al-murabahah* juga sangat sederhana dan juga memudahkan penanganan administrasinya di bank syari'ah dan lembaga keuangan syari'ah.<sup>34</sup>

#### 7. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Dengan memperhatikan ketentuan umum manajemen pembiayaan, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam prosedur analisis pembiayaan, yaitu :

- a. Berkas dan pencatatan.
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan meliputi :
  - 1) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan.
  - 2) Rencana Pembelian, produksi dan penjualan.
  - 3) Jaminan.
  - 4) Laporan Keuangan.
  - 5) Data kualitatif dan calon debitur.
  - 6) Penelitiann data.
  - 7) Penelitian atas realisasi usaha.
  - 8) Penelitian atas rencana usaha.
  - 9) Penelitian dan penelitian jaminan.
  - 10) Laporan keuangan dan penelitian.<sup>35</sup>

#### 8. Mekanisme pembiayaan *murabahah*

Dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* lembaga keuangan bertindak sebagaimana berikut:

---

<sup>34</sup> Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'h*, (Jakarta: Pustaka Alvabel, 2006), h. 67.

<sup>35</sup> Vaeithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2018), h.353-354.

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah.
- b. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka.<sup>36</sup>

## 9. Tujuan atau manfaat

- a. Bagi BMT
  - 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
  - 2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- b. Bagi nasabah
  - 1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
  - 2) Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.<sup>37</sup>

## B. Wakalah

*Wakalah* menurut bahasa artinya menyerahkan sesuatu. Dalam istilah syara' berarti seseorang yang menyerahkan sesuatu urusannya kepada orang lain, pada apa yang boleh diwakilkan menurut syara', agar orang yang mewakilkan itu dapat melakukan sesuatu yang diserahkan kepadanya selagi yang menyerahkan itu masih hidup. Perwakilan sah dilakukan pada permasalahan jual beli, kawin, talak, memberi, menggadai dan suatu barang yang berhubungan dengan muamalah.<sup>38</sup> Dalam hal ini memiliki arti bahwa wakalah adalah memberikan kuasa kepada orang lain untuk menyelesaikan sesuatu kepada orang lain.

<sup>36</sup>Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), h. 47

<sup>37</sup>Ibid., h. 47

<sup>38</sup>Al Ustadz H Idris, *Fiqh Menurut Madzhab Syafi'i*, (Jakarta: Widjaya, 1969), cet 1, h 67

## 1. Landasan hukum wakalah

### a. Al Quran

Sebagaimana Firman Allah SWT QS. Al-Kahfi(18) ayat 19 menyebutkan tentang perihal wakalah.

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ١٩

Artinya: “Dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang di antara mereka: Sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). Mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". Berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun” (QS Al-Kahfi (18) : 19)<sup>39</sup>

### b. Hadist

Adapun landasan hukum wakalah yang berasal dari hadits Rasulullah dalam kitab Shahih Bukhary:

عنا بن ابي نجيح عن مجاهد عن عبد الرحمن بن ابي ليلى عن علي رضي الله عنه قال

امرني رسول الله صلى الله عليه وسلم ان اتصدق بجلال البدن التي نحررت و بجلود

ها

Dari Ibnu Abi Najih (namanya sendiri Abdullah) dari Mujahid dari Abdurrahman bin Abu Laila dari Ali r.a ia berkata: “aku diperintah

---

<sup>39</sup>Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid*, h. 295

oleh rasulullah SAW agar supaya aku menyedekahkan dengan apa saja yang ditubuh unta gemuk-gemuk yang kusembelih atau yang disembelih (seperti pakaian unta dll), juga aku diperintahkan oleh beliau Saw agar kusedekahkan pula kulit unta-unta tadi”<sup>40</sup>

## 2. Rukun dan syarat wakalah

Adapun rukun dan syarat-syarat berwakil menurut madzab Syafi’i dalam bukufiqh Muamalah karya Helmi Karim dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>41</sup>

- a. Muwakil, orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau dibawah kekuasaannya, disyaratkan:
  - 1) Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuai yang ia wakilkan.
  - 2) Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermafaat baginya seperti mewakili untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.
- b. Wakil, disyaratkan bahwa wakil sah melakukan apa yang diwakilkan kepadanya, tak ubahnya orang yang berwakil pula, disyaratkan: (i) Cakap hukum; (ii) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya. (iii) Wakil adalah orang yang diberi amanat.
- c. *Muwakil fiih*, sesuatu yang diwakilkan, disyaratkan: (i) Menerima penggantian, artinya boleh diwakilkan kepada orang lain mengerjakannya; (ii) Dimiliki oleh orang yang berwakil ketika ia berwakil itu; (iii) Diketahui dengan jelas.
- d. *Sighat*, berarti lafal wakil yaitu ucapan dari orang yang berwakil yang menyatakan bahwa ia rela berwakil.

Adapun rukun dan syarat wakalah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI yaitu :<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup>Al Imam, Al Bukhary, *Shahih Bukhary, Terj. Moh Abdai Rathomy*, (Surabaya: Al Asriyah, 1988), cet1, h. 96

<sup>41</sup>Wirdiyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 166.

<sup>42</sup>Himpunan Fatwa Keuangan Syariah, 2014), h 98-101.



- a. Syarat-syarat *muwakkil* (yang mewakilkan)
  - 1) Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
  - 2) Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.
- b. Syarat-syarat wakil (yang mewakili)
  - 1) Cakap hukum.
  - 2) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
  - 3) Wakil adalah orang yang diberi amanat.
- c. Hal-hal yang diwakilkan
  - 1) Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili.
  - 2) Tidak bertentangan dengan syariah Islam.
  - 3) Dapat diwakilkan menurut syariah Islam.

### C. Pengertian *Murabahah Bil Wakalah*

Murabahah bil wakalah adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli sistem ini pihak penjual mewakilkan pembeliannya kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad wakalah setelah akad wakalah berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke Lembaga Keuangan Syariah kemudian pihak lembaga memberikan akad murabahah. Sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000 pasal 1 ayat 9: “jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank”.<sup>43</sup> Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI akad *murabahah bil wakalah* dapat dilakukan dengan syarat jika barang yang dibeli oleh nasabah sepenuhnya sudah milik lembaga keuangan syariah, kemudian setelah barang tersebut dimiliki lembaga keuangan syariah maka akad murabahah dapat

---

<sup>43</sup>Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa DSN*, h 26.

dilakukan. Akad murabahah bil wakalah adalah jual beli dimana lembaga keuangan syariah mewakili pembelian produk kepada nasabah kemudian setelah produk tersebut didapatkan oleh nasabah kemudian nasabah memberikannya kepada pihak lembaga keuangan syariah. Setelah barang tersebut dimiliki oleh pihak lembaga dan harga dari barang tersebut jelas maka pihak lembaga menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak lembaga keuangan syariah dan nasabah

a. Rukun *Murabahah bil Wakalah*

Dalam rukun murabahah bil wakalah sama dengan akad murabahah, namun perbedaan dalam akad murabahah bil wakalah terdapat wakil dalam pembelian barang.

- 1) Penjual (*ba'i*)
- 2) Pembeli (*musytary*)
- 3) Barang yang dibeli
- 4) Harga barang, dalam hal ini harga barang harus diketahui secara jelas yaitu harga beli dan margin yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Sehingga kedua belah pihak akan melakukan keputusan harga jual dan jangka waktu pengangsuran.
- 5) Muwakil atau pemberi kuasa adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain.
- 6) Taukil atau objek akad
- 7) *Shigat* atau *ijab* dan *Qabul*

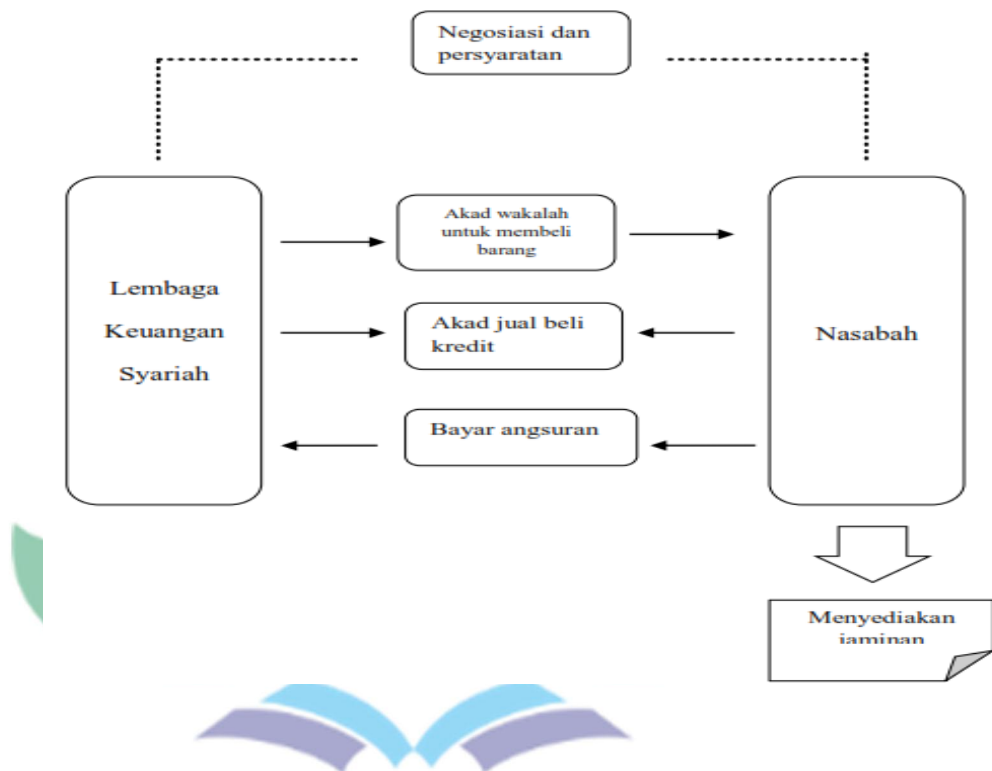
b. Syarat *Murabahah Bil Wakalah*

- 1) Barang yang diperjual belikan harus halal dan bebas dari najis
- 2) Penjual memberitahu modal yang akan diberikan kepada nasabah
- 3) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan
- 4) Kontrak harus bebas dari riba
- 5) Penjual harus memberitahu atau menjelaskan bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

- 6) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian tersebut dilakukan secara utang<sup>44</sup>
- 7) Objek barang yang akan dibeli harus jelas dan diwakilkan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah bil wakalah
- 8) Tidak bertentangan dengan syariat islam.

c. Skema *Murabahah bil Wakalah*

Gambar 2 .1



Penjelasan dari skema di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan pembiayaan murabahah bil wakalah kepada bank dengan membawa persyaratan.
- b. Bank mewakilkan pembelian barang kepada nasabah.
- c. Nasabah membeli barang dari suplier atas nama bank.
- d. Setelah akad wakalah selesai selanjutnya akad jual beli secara kredit.

<sup>44</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan*, h 226

- e. Nasabah membayar angsuran secara kredit kepada lembaga keuangan syariah.

d. Jaminan

Dalam pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perlu di adanya jaminan. Jaminan diperlukan karena unsur kehati-hatian dalam Lembaga Keuangan Syariah dalam memberikan pembiayaan. Dalam Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000:

- a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.<sup>45</sup>

**D. Konsep Pembiayaan dalam Islam**

1. Pengertian

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syari'ah kepada nasabah.<sup>46</sup> Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.<sup>47</sup>

Pembiayaan secara arti luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syari'ah kepada nasabah. Dalam kondisi ini arti pembiayaan menjadi sempit dan pasif.<sup>48</sup> Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak

---

<sup>45</sup>Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2008), h. 247.

<sup>46</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPPAMPYKPN, 2002), h. 260.

<sup>47</sup>*Ibid*, h. 260.

<sup>48</sup>*Ibid*, h. 260.

yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>49</sup> Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.<sup>50</sup>

Sedangkan menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan, “Pembiayaan berdasarkan prinsip syari’ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut :<sup>51</sup>

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam artian luas, yaitu peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :<sup>52</sup>

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
  - 1) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
  - 2) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place*

---

<sup>49</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), h. 96.

<sup>50</sup>Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syari’ah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

<sup>51</sup>*Ibid*, h. 160

<sup>52</sup>*Ibid*, h. 160.



dari suatu barang.

- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

## 2. Unsur-unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu. Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut :<sup>53</sup>

### a. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikururkan. Oleh karena itu sebelum sebelum pembiayaan dikururkan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi pemohon pembiayaan sekarang dan masa lalu, untuk menilai kesungguhan dan etika baik nasabah terhadap bank.

### b. Kesepakatan

Kesepakatan antara pemohon dengan pihak bank. Kesepakatan dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesempatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

### c. Jangka Waktu

---

<sup>53</sup>Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), h. 98.

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

d. Resiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar resikonya, demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko disengaja, maupun resiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam.<sup>54</sup> Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.<sup>55</sup>

4. Fungsi Pembiayaan

Keberadaan bank syari'ah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk

---

<sup>54</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teorike Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 161.

<sup>55</sup>*Ibid.* h 162

menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:<sup>56</sup>

- a. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syari'ah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur
- b. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- c. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

#### 5. Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syari'ah bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syari'ah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C, yaitu:<sup>57</sup>

##### a. *Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

##### b. *Capacity*

Yaitu penilaian secara subjektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

##### c. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi

---

<sup>56</sup>*Ibid.*, h 162

<sup>57</sup>Kasim, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), h. 98.

perusahaan secara keseluruhan yang ditujukan oleh rasiofinansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

*d. Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

*e. Condition*

Bank syari'ah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

## **E. Bait al-Mal wa at-Tamwil (BMT)**

### **1. Pengertian Bait al-Mal wa at-Tamwil (BMT)**

BMT (Bait al-Mal wa at-Tamwil) atau padanan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin<sup>58</sup>. BMT adalah lembaga keuangan yang bergerak pada level mikro, yang mendasarkan operasinya pada prinsip-prinsip berekonomi secara halal, adil dan menguntungkan. BMT menjalankan perannya secara fenomenal dalam mengelola investasi (berupa modal, tabungan dan lain-lain) dan menghubungkan dengan pembiayaan untuk mendorong pergerakan sektor usaha kecil.<sup>59</sup> Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi: Bait at-Tamwil (Bait = Rumah, at-Tamwil = Pengembangan Harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi

---

<sup>58</sup>M.Amin Azis, *Tata Cara Pendirian BMT*. Jakarta:pkspublishing. : 2008), h 18.

<sup>59</sup>*Ibid*, h 2.

dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Bait al- Mal (Bait = Rumah, Mal = Harta) menerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.<sup>60</sup> Secara singkat, bait al-mal merupakan lembaga pengumpulan dana masyarakat yang disalurkan tanpa tujuan profit. Sedangkan bait at-tamwil merupakan lembaga pengumpulan dana (uang) guna disalurkan dengan orientasi profit dan komersial<sup>61</sup>

## 2. Sejarah Istilah BMT

Pada mulanya istilah BMT terdengar pada awal tahun 1992. Istilah ini muncul dari prakarsa sekelompok aktifis yang kemudian mendirikan BMT Bina Insan Kamil di jalan Pramuka Sari II Jakarta. Setelah itu muncul pelatihan-pelatihan BMT yang dilakukan oleh Pusat Pengkajian dan Pengembangan Usaha Kecil (P3UK), di mana tokoh-tokoh P3UK adalah para pendiri BMT Bina Insan Kamil.<sup>62</sup> Istilah BMT semakin populer ketika pada September 1994 Dompot Dhuafa (DD) Republika bersama dengan Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) mengadakan diklat manajemen zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS) dan ekonomi syariah di Bagor. Kemudian hari diklat-diklat berikutnya dilaksanakan di Semarang dan Yogyakarta. Pada tahun 1995 istilah BMT mulai populer di kalangan birokrat. Hal ini berkat peran Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK), suatu badan otonom di bawah ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI). Pada Mukthamar ICMI, 7 Desember 1995, BMT dicanangkan sebagai Gerakan Nasional bersama dengan Gerakan Orang Tua Asuh (GNOTA) dan Gerakan Wakaf Buku (GWB). Hanya saja istilah Baitul Mal wa Tamwil sering diartikan

---

<sup>60</sup>*Ibid*, h18.

<sup>61</sup>Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern: Panduan Untuk Pemilik, Pengelolaan Pemerhati Baitul Maal wa Tamwiildalan Format Koperasi* (Yogyakarta: ISES Publishing :2008), h15.

<sup>62</sup>*Ibid*, h 16.



sebagai Balai Usaha Mandiri Terpadu (kependekan dan operasionalnya sama, BMT). Boleh dikatakan istilah BMT hanya di Indonesia.<sup>63</sup>

### 3. Visi, Misi, Tujuan, dan Usaha BMT

Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT dan POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian.

Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.

BMT bertujuan mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.

Adapun untuk mencapai visi dan pelaksanaan misi dan tujuan BMT, maka BMT melakukan usaha-usaha yaitu; pertama, mengembangkan kegiatan simpan pinjam dengan prinsip bagi hasil yang sesuai syariah. Kedua, mengembangkan lembaga dan bisnis Kelompok Usaha Muamalah yaitu kelompok simpan pinjam yang khas binaan BMT. Ketiga, memprakarsai pengembangan Badan Usaha Sektor Riil (BUSRIL) dari Pokusma-pokusma sebagai badan usaha pendamping menggerakkan ekonomi riil rakyat kecil di wilayah kerja BMT tersebut yang manajemennya terpisah sama sekali dari BMT. Keempat, mengembangkan jaringan kerja dan jaringan bisnis BMT dan Badan Usaha Sektor Riil (BUSRIL) mitranya sehingga menjadi barisan semut yang tangguh sehingga mampu mendongkrak kekuatan ekonomi bangsa Indonesia.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup>*Ibid*, h 16.

<sup>64</sup>*Aziz, Op.cit*, h 3.

#### 4. Asas dan Prinsip Dasar BMT

BMT didirikan dengan berasaskan masyarakat yang salaam, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Oleh karena itu prinsip dasar BMT adalah :

- a. Ahsan (mutu hasil kerja terbaik), thayyiban (terindah), ahsanu ‘amala (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai salaam : keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.
- b. Barakah, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- c. Spiritual communication (penguatan nilai ruhiyah).
- d. Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- e. Keadilan sosial dan kesetaraan gender, nondiskriminatif.
- f. Ramah lingkungan.
- g. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal serta keragaman budaya.
- h. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.<sup>65</sup>

#### 5. Peran BMT Bagi Masyarakat

Keberadaan BMT di tengah-tengah masyarakat sangat penting. Setidaknya memiliki beberapa peran yaitu :

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah, aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara- cara transaksi yang islami, misalnya bukti transaksi, dilarang mencurangi timbangan, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan,

---

<sup>65</sup> Al Arif, *Ibid.*, h 324-325.

penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.

- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir. Masyarakat masih bergantung pada rentenir karena rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Oleh karena itu, BMT harus mampu melayani masyarakat secara lebih baik, misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan sebagainya.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

Karena berhadapan langsung dengan masyarakat yang kompleks, BMT dituntut harus pandai bersikap. Langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan. Misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan<sup>66</sup>

#### 6. Komitmen BMT

BMT mempunyai beberapa komitmen yang harus dijaga supaya konsisten terhadap perannya, yaitu sebagai berikut :

- 1) Menjaga nilai-nilai syariah dalam Operasi BMT. Dalam operasinya, BMT bukan hanya bertanggung jawab terhadap nilai keislaman secara kelembagaan, melainkan juga nilai-nilai keislaman di masyarakat tempat BMT berada. Misalnya BMT memiliki majelis taklim atau kelompok pengajian.
- 2) Memperhatikan permasalahan yang berhubungan dengan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT tidak menutup mata terhadap masalah nasabahnya, tidak hanya dalam aspek ekonomi, tetapi aspek kemasyarakatan nasabah lainnya. BMT setidaknya memiliki biro konsultasi bagi masyarakat yang bukan hanya berkaitan dengan masalah pendanaan, melainkan juga

---

<sup>66</sup> *Ibid.*, h 89

masalah kehidupan sehari-harinya.

- 3) Meningkatkan profesionalisme BMT dari waktu ke waktu. Tuntutan ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan untuk menciptakan BMT yang mampu membantu kesulitan ekonomi masyarakat. Setiap BMT dituntut mampu meningkatkan SDM dengan melalui pendidikan dan pelatihan.
- 4) Ikut terlibat dalam memelihara kesinambungan usaha masyarakat.

Keterlibatan BMT di dalam kegiatan ekonomi masyarakat dalam membantu konsistensi masyarakat dalam memegang komitmen sebagai seorang nasabah<sup>67</sup>

#### 7. Pendirian dan Permodalan BMT

Baitul Mal wat Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah nonperbankan yang sifatnya informal. Disebut informal karena lembaga keuangan ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya. BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan proses legalitas hukum yang bertahap. Awalnya dapat dimulai sebagai kelompok swadaya masyarakat dengan mendapatkan sertifikat operasi/kemitraan dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil dan Menengah (PINBUK). Jika telah mencapai nilai aset tertentu, lembaga keuangan segera menyiapkan diri ke dalam badan hukum koperasi.<sup>68</sup>

Penggunaan badan hukum kelompok swadaya masyarakat dan koperasi untuk BMT disebabkan BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan dalam UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Menurut aturan yang berlaku pihak yang berhak menelurkan dan menghimpun dana masyarakat adalah bank umum dan bank perkreditan rakyat, baik dioperasikan dengan cara

---

<sup>67</sup>*Ibid.*, h 323-324.

<sup>68</sup>*Ibid.*, h 326

konvensional maupun dengan prinsip bagi hasil. bahwa dalam pendirian BMT ada persyaratan yang harus dipenuhi yaitu, pertama, sekurang-sekurangnya 20 orang; kedua, antara satu pendiri dan lainnya tidak memiliki hubungan keluarga vertikal dan horizontal satu kali; ketiga, sekurang-kurangnya 70 % anggota pendiri bertempat tinggal di sekitar daerah kerja BMT; keempat, pendiri dapat bertambah dalam tahun-tahun kemudian jika disepakati oleh rapat para pendiri.<sup>69</sup>

Modal awal dapat dikumpulkan dari pemrakarsa pendirian BMT misalnya mencapai 20 orang yang satu dengan yang lain bisa berbeda besarnya. Contoh ada yang Rp 100.000, Rp 500.000, Rp 1.000.000, Rp 5.000.000, dan seterusnya dan dapat dilunaskan secara cicilan, asal saja mencapai jumlah yang memadai misalnya Rp 20.000.000 – Rp 30.000.000. Untuk desa dapat Rp 10.000.000-Rp 20.000.000. Pemrakarsa membuat rapat untuk memilih pengurus BMT, misalnya ketua dan wakil ketua, sekretaris dan bendahara. Jika diperlukan dapat mengangkat dewan syariah, tetapi ini biasanya diangkat setelah BMT berjalan beberapa tahun.<sup>70</sup>

#### 8. Kesehatan BMT

Tingkatan kesehatan BMT adalah ukuran kinerja dan kualitas BMT dilihat dari faktor-faktor yang mempengaruhi kelancaran, keberhasilan, dan keberlangsungan usaha BMT, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. menjelaskan bahwa ciri-ciri BMT yang sehat adalah sebagai berikut :<sup>71</sup>

- a. Aman, karena : pertama, dana anggota akan terpelihara dengan baik dan tidak akan hilang; kedua, BMT memiliki legalitas hukum sebagai (1) LKM yang bermitra dengan PINBUK, (2) koperasi syariah, (3) dan lain- lain. Ketiga, menggunakan prosedur operasi yang standar dalam pengelolaan dana; keempat, pengawasan internal BMT yang rutin dan istiqamah dari pengurus terhadap

---

<sup>69</sup>*Ibid*, h 326

<sup>70</sup>Aziz,*Loc. Cit.*, h 7.

<sup>71</sup>Al Arif, *Loc.cit.*, h 333



pengelola telah tertata dengan system yang baik.

- b. Dipercaya, karena : pertama, memilih pengelola dan pengurus yang amanah dan profesional; kedua, menerapkan nilai-nilai islami dan sistem syariah dalam pengelolaan BMT. Ketiga, diaudit oleh PINBUK dan atau akuntan publik. Keempat, transparan dalam memberikan informasi kepada masyarakat.
- c. Bermanfaat, karena : pertama, berperan sebagai lembaga penghubung antara anggota pemilik dana yang menyimpan dengan anggota pengusaha mikro dan kecil yang meminjam dari BMT untuk pengembangan usaha. Kedua, berperan sebagai lembaga yang memberi peluang saling menguntungkan antara pemilik dana dan pengusaha mikro dan kecil. Ketiga, memberikan peluang meningkatkan keterampilan berusaha pengusaha mikro dan kecil melalui pendampingan. Keempat, membentuk dan meningkatkan jaringan komunikasi untuk informasi dan pemasaran produk dari pengusaha mikro dan kecil. Kelima, mempersempit kesenjangan sosial ekonomi di antara anggota masyarakat. Keenam, wadah penampungan dan penyaluran zakat, infak, dan sedekah serta wakaf untuk membantu kehidupan sosial ekonomi dhuafa dan fakir miskin melalui baitul mal. Ketujuh, mempraktikkan dalam kehidupan nyata keterpaduan ibadah ubudiyah dan ibadah muamalah.

#### **F. Hasil Penelitian yang Relefan**

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai penelitian tentang pelaksanaan akad *murabahah* di perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang telah ada, maka akan dipaparkan melalui tabel di bawah ini :

1. Habib Ismail, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, Analisis Perbandingan Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Laba Di BMT Setya Dana Nguter Sukoharjo dan BMT Nurul Ummah Baya Klaten Jawa Tengah, (1) Hasil penelitian ini

menjelaskan bahwa dalam mengambil sumber hukum syariah terdapat kese-suaian antara akad *murabahah* murni maupun *bil wakalah* berdasarkan pada fatwa DSN-MUI, hanya dalam teknis pelaksanaannya berbeda. (2) Perbedaan ini terle-tak pada prosedur pelaksanaan akad, terutama di BMT yang menerapkan akad *murabahah bil wakalah* terdapat *gharar* dan *riba*. (3) Keuntungan BMT yang berbasis *mark-up* memiliki kesamaan dengan *riba*. (4) Implementasi akad pembiayaan *murabahah* tanpa *wakalah* yang dilaksanakan BMT Setya Dana memiliki kontribusi laba yang lebih tinggi dibanding BMT Nurul Ummah yang menerapkan akad *murabahah bil wakalah*. Faktor laba yang tinggi di BMT Setya Dana dipenga-ruhi kemampuannya menjual barang, bukan pinjaman dana.

2. Ridha Kurniawan Adnass (2007), dengan judul penelitian: “Penerapan Sistem Jual Beli Murabahah Pada Bank Syariah (Studi Terhadap Pembiayaan Rumah/Properti Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan)”. Penelitian yang dilakukan Ridha Kurniawan Adnass ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian tersebut dilakukan untuk mengetahui penerapan sistem jual beli murabahah terhadap pembiayaan rumah/properti pada Bank BNI Syariah, serta untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah terhadap rumah/properti tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem jual beli murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Medan adalah jual beli yang terjadi antara pemilik barang (supplier) – bank – nasabah yang dibuat di bawah tangan, kemudian terjadi lagi jual beli antara supplier dengan nasabah dengan akta notaris/PPAT. Sistem jual beli tersebut tidaklah termasuk ke dalam bentuk jual beli murabahah sebagaimana yang dimaksud oleh Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah.
3. Andi Cahyono (2011) dengan judul penelitian: “Aplikasi Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah Terhadap Praktik Pembiayaan

Murabahah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Surakarta Periode Tahun 2010”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis sejauh mana aplikasi Fatwa DSN-MUI terhadap praktik pembiayaan pada LKMS di Surakarta. Tujuan yang kedua ialah untuk mengetahui faktor-faktor apa yang menjadi pendukung dan hambatan dalam mengaplikasikan fatwa DSN-MUI tersebut. Adapun sumber data dari penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diambil dari observasi dan wawancara langsung dengan responden, serta dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, laporan dan peraturan lain yang berkaitan dengan subyek bahasan.

4. Muhammad Farid (2013) yang berjudul “Murabahah Dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab”. Persamaan dan perbedaan hukum murabahah dalam perspektif empat mazhab adalah: pertama, mazhab Maliki membolehkan adanya biaya-biaya yang langsung dan tidak langsung yang terkait dengan transaksi jual beli dengan ketentuan dapat memberikan nilai tambah pada barang tersebut. Kedua, mazhab Syafi’i membolehkan untuk membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini sudah termasuk dalam keuntungannya. Ketiga, mazhab Hanbali, mengatakan bahwa semua biaya yang langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya - biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan dapat menambah nilai barang yang dijual tersebut. Keempat, mazhab Hanafi membolehkan untuk membebaskan biaya-biaya yang secara umum dapat timbul dalam suatu transaksi jual beli dan tidak boleh mengambil keuntungan berdasarkan biaya-biaya yang semestinya ditanggung oleh penjual.
5. Sholihatin khofsah, pascasarjana universitas islam negeri maulana malik Ibrahim, Malang (2017), Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi

Di BMT Al-Hijrah KAN Jabung, (1) pembiayaan murabahah bil wakalah merupakan salah satu produk pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah di BMT Al-Hijrah KAN Jabung karena pembiayaan tersebut banyak memberikan kemudahan kepada nasabah dalam memberikan pinjaman dengan tidak mensyaratkan jaminan, dalam implementasi pembiayaan murabahah bil wakalah, BMT Al-Hijrah bekerjasama dengan Koperasi Agro Ni-aga Jabung dalam memperdayakan usaha ternak nasabah. (2) Dengan adanya kemudahan dalam melakukan pembiayaan serta kerjasama antara BMT Al-Hijrah KAN Jabung dengan Koperasi Agro Niaga Jabung nasabah dapat merasakan adanya peningkatan pendapatan melalui usaha ternak sapi yang nasabah dapatkan dari pembiayaan murabahah bil wakalah di BMT Al-Hijrah KAN Jabung.

6. Munir, Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta (2017), Pelaksanaan Sistem Jual Beli Murabahah Di BMT Arafah Sukoharjo dan BMT Tumang Boyolali, (1) Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan akad murabahah yang berjalan di BMT Arafah Sukoharjo dan BMT Tumang Boyolali melibatkan tiga pihak yaitu anggota (pembeli), BMT, dan supplier (penyedia barang) (2) Jual beli murabahah yang dilakukan di BMT Arafah Sukoharjo dan BMT Tumang Boyolali adalah murabahah kepada pemesan pembelian atau KPP, maksudnya adalah jual beli murabahah bagi anggota yang memerintahkan atau memesan pembelian.

Berdasarkan beberapa hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, pada prinsipnya penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebagian besar mengkaji persoalan *murabahah* dari sudut pandang pembiayaan, namun masih sedikit yang mengkaji akad *murabahah* dari kesesuaian fatwa DSN-MUI/Nomor 4/DSN-MUI/2000 dalam praktik pembiayaan murabahah yang berkaitan dengan akad *murabahah*. Maka dalam penelitian ini akan mengkaji tentang pelaksanaan akad *murabahah* dari sudut pandang Fatwa DSN-MUI/Nomor 4/DSN-MUI/2000. Dengan

demikian penelitian ini ditujukan untuk mengetahui impementasi pembiayaan *murabahah* di BTM BiMu Way Dadi Kota Bandar Lampung dan BMT Dana Mulya Syariah Candipuro Lampung Selatan dalam analisis Fatwa DSN-MUI/Nomor 4/DSN-MUI/2000.





## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul hayyi, (2011). "Efektivitas Pengawasan Bank Syariah; Studi terhadap Pengawasan Dewan Pengawas Syariah di BPR Syariah Kota Mataram," Thesis: UIN sunan kalijaga Yogyakarta
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar (2004). *Fathul Bari Bisyarhi Shahih Al-Bukhari*, Juz 4.
- Al-Bassam, Abdullah bin Abdurrahman (2013). *Taudih al-Ahkam*, Juz 2. Kairo: Dar
- Al-Bukhari, Abu Abdullah Muhammad bin Ismail (2013). *Shahih Al-Bukahri*, Jilid 1.
- Al-Jaza'iri, Syaikh Abu Bakar Jabir (1976). *Minhajul Muslim*. Madinah Munawarah: Dar al-Fikr.
- Al-Juzairi, Syaikh Abdurrahman . (2003). *Fikih Empat Madzhab*. Beirut: Dar Al- Kotob Al-Ilmiyah. almahira.
- Andhari, Abdul Ghafur (2008) . *Aspek Hukum Reksadana Syari'ah di Indonesia*, Bandung: Refika Aditama
- Andri soemitra, (2009). *Bank dan lembaga keuangan syari'ah* Jakarta: Kencana prenada media group
- An-Naisaburi,( (2012) . Muslim bin al-Hajjaj . al-Qusyairi *Shahih Muslim*, Jilid 2.
- An-Nawawi, (2001). *Shahih Muslim Bi Syarhi an-Nawawi*, Juz 5. Kairo: Darul Hadis.
- Anton Ramdan,( 2013) *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Bee Media Indonesia.
- Antonio Muhammad Syafi'i,(2001) Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek, Jakarta: Gema Insani Press
- Antonio, Muhammad Syafi'i (2001). *Bank Syariah Dari teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya,( 2013) *Akad dan produk bank syariah* Jakarta: Rajawali Pers.

- Ascarya,(2007) *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta:PT RAJAGRASINDO. Barlitik Sukma dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta : Fakultas Hukum UI
- Ash-Shobuni, Muhammad Ali (tt). *Mukhtashar Tafsir Ibnu Katsir*. Beirut: Dar Al- Fikr.
- As-Shababiti, Hisham (2001), *Shahih Muslim Bisyarhi an-Nawawi*. Juz 5. Kairo: Dar al-Hadis
- As-Sijistani, Abu Dawud Sulaiman bin al-Asy'ats (2013). *Sunan Abu Dawud*.
- Asy-Syafi'I, Imam (2014). *Al Um (Terjemahan)*. Jakarta : Pustaka Azzam.
- At-Tirmidzi, Abu Isa Muhammad bin Isa (2013). *Jami' At-Tirmidzi*. Jakarta.
- Azis, M. Amin. (2008). *Tata Cara Pendirian BMT*. Jakarta: pkes publishing.
- Az-Zuhaili, Wahbah (2011). *Fiqih Islam Wa Adillatuhu (Terjemahan)*, Jilid 5.
- Badri, Muhammad Arifin (2015). *Panduan Praktis Fikih Perniagaan Islam*. Jakarta: Darul Haq.
- Chaudhry, Muhammad Sharif (2014). *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip Dasar*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Dani El Qori, "Mekanisme Pengawasan Dewan Pengawas Syariah:Studi pada BPD DIY Syariah," Thesis: UIN Sunan kalijaga Yogyakarta, 2012
- Eko Sugiarto (2015) *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis* Yogyakarta: Suaka Media.
- Fathurrahman Djamil, *Penerapan hukumperjanjian dalam transaksi di lembaga keuangan syariah* Jakarta: Sinar Grafika,2013.
- Ferdian Arie Bowo, Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas, Jurnal Studia: Akuntansi dan Bisnis, Vol. 1, No. 1, h. 62.
- Ghufron Safiniah, *Sistem Dan Mekanisme pengawasan syariah* Jakarta :2007

- Harahap Sofyan, *Auditing dalam Perspektif Islam*, Jakarta : Tim Quantum, 2002
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Rajawali, 2010
- Hertanto Widodo, *Panduan Praktik Operasional Baitul Mal Tamwil*, Jakarta : Mizan cet 1 Syaban, 1999
- Huzaemah T, Yanggo, dkk, (2011) *Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Disertasi*, Jakarta : IIQ Press
- Ibrahim Muhammad, (2007) *Fiqh Muamalah, Ibadah Muamalah*, Jakarta ; Pusat Amani
- Ismail.,Mba., ak, (2011) *Perbankan Syariah*, Jakarta: kencana
- Karim, Adiwarman A. Karim (2014). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*
- Koetaranigrat, (2007) *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia
- Lexy J. Moleong, (2009) *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : Remaja Rosdakarya, Cet. Ke-26
- M. Amin Azis, (2008) *Tata Cara Pendirian BMT*. Jakarta: pkes publishing
- M. Syafe'i Antonio, (2010) *Bank Syariah dan Teori ke Praktik* , Jakarta : Gema Insani
- Mahtarom, *Problem Yuridis Lembaga Keuangan Baitul Mal Wat Tamwil dalam perspektif sistem hukum lembaga keuangan di Indonesia. Tesis. Program Studi Magister Ilmu Hukum Minat Utama Bisnis Program Pasca Sarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta*, 2004
- Majah, Abu Abdullah Muhammad bin Yazid al-Qazwini Ibnu, (2013). *Sunan Ibnu Majah*, Jakarta: almahira. Mardani, (2015) *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers
- Mardani,( 2013) *Hukum Perikatan Syari'ah di Indonesia*, Jakarta : Sinar Grafika
- Muhaimin, et.al. (2005). *Studi Islam Dalam Ragam Dimensi & Pendekatan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Muhamad Sadi, *Konsep hukum perbankan syariah*, Jakarta:Setara press,2015

Muhammad (2014). *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh dan Keuangan*.

Muhammad Firdaus NH Dkk, *fatwa-fatwa ekonomi syariah kontenporer*, Jakarta : Renaisan, 2007

Muhammad, (2002) *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPPAMPYKPN.

Muhammad, et.al. (2009). *Mausuah Fatawa al-Muamalat al-Maliyah*. Kairo: Dar as- Salam.

Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta :Gaya Media Pratama, 2007

Nurul Hudadan Mohammad Heykal, (2010) *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana

Pabudu Tika, (2006) *Metode Riset Bisnis* , Jakarta: Bumi Aksa

Peter Mahmud Marzuki, (2007) *Penelitian Hukum*, cet. 3, Jakarta: Prenada Media Group.

Rivai Veitzhal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Grafindo, 2012

Rivai H , Veithzal, dkk,(2012) *Islamic Business And Economic Ethics*, Jakarta: Bumi Aksara.

Rusyd, Ibnu (1995). *Bidayatul Mujtahid*, Beirut: Dar Al-Fikr

Sabiq, Sayyid (1983). *Fiqih Sunnah*, Jilid 3. Beirut: Dar Al-Fikr.

Satori, Djam'an dan Aan Komariah (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.

Sayyid Sabiq, (1987) *Fiqih Sunnah*, Beirut: Darul-Kitabal-Arabi.

Sugiarto, Eko (2015). *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis*. Sugiono, *metode penelitian kualitatif dan kuantitatif dan R & D*, Bandung; Alfabeta

Sugiono, (2004) *Metode Penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta

Sugiyono (2015). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

- Sugiyono,(2011) *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi,(2014) *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Sumandi Suryabrata, (2011) *Metodologi Penelitian* Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Sumiyanto, Ahmad (2008) *BMT Menuju Koperasi Modern: Panduan Untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul Maal wat Tamwiil dalam Format Koperasi* Yogyakarta: ISES Publishing.
- Sumiyanto, Ahmad (2008). *BMT Menuju Koperasi Modern: Panduan Untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul Maal wat Tamwiil dalam Format Koperasi*. Yogyakarta: ISES Publishing.
- Supranto, (2003) *Metode Riset Aplikasinya dalam pemasaran* , Jakarta : PT Asdi Mahastya
- Susanto Burhanudin, (2008) *hukum Perbankan di Indonesia*. Yogyakarta:Uii Pers
- Susiadi AS, (2014) *Metodologi Penelitian*, Seksi Penerbitan Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung
- Teungku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy, (2013) *Falsafah Hukum Islam*, Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri,(2013) *Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Wahbah az-Zuhaili, al-Fiqihal-Iislami wa Adillatuhu (Damaskus: Darul-Fikr, 1997), h. 4060-4061.
- Warkum Sumitra, (2002) *Asas-asas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait BMI Dan Takaful Di Indonesia* Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Wiroso, (2005) *Murabahah*, Yogyakarta:Uii Press.
- Yeni Salam Barlinti, (2010) *kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia*, Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementrian RI



Zainal Arifin, (2006) Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah, Jakarta : Pustaka Alvabel

Zainuddin Ali,(2010) Hukum Perbankan Syariah, Jakarta: Sinar Grafika

Sumber dari Jurnal :

Bagya Agung Prabowo,( Januari 2009) Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah Di Indonesia dan Malaysia), Jurnal Hukum, No. 1, Vol. 16, h. 107-108.

Zaharman, Analisis Perbedaan Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Dengan Perbankan Konvensional Di Indonesia, Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, Vol. 14, No. 2, September 2016, h. 250.

[www.mui.or.id/konten / mengenai-mui/sekitartentangkami](http://www.mui.or.id/konten/mengenai-mui/sekitartentangkami)(diakses tanggal 27 maret 2018).

Sari ,Nurma (April 2017)Analisis Perbandingan Perhitungan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bank Konvensional dan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Mandiri dan BRI Syariah), Jurnal Al-Maslahah, Vol. 13, No. 1

Qolby, Muhammad Luthfi, (2013) Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Indonesia Periode Tahun 2007-2013, Economics Development Analysis Journal

Nasser, K, Jamal A. and Khatib K, "Islamic Banking: a Study of Costumer Satisfaction and Preferences in Jordan," International Journal of Banking Marketing,Vol.177

M Nazori Madjid, Nuansa Konvensional Dalam Perbankan Syariah, Jurnal Kajian Ekonomi Islam dan Kemasyarakatan, Vol. 3, No. 1, Juni 2011

[http://www.mui.or.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=55:tentang-dewan-syariah-nasional&catid=39:dewan-syariahnasional&itemid=58](http://www.mui.or.id/index.php?option=com_content&view=article&id=55:tentang-dewan-syariah-nasional&catid=39:dewan-syariahnasional&itemid=58) (diakses tanggal 27 maret 2018)  
<http://btmbimu.id/>, pukul 10.30, 23 januari 2018.  
<http://btmbimu.id/>, pukul 10.30, 23 januari 2018.

<http://punyaudin.blogspot.co.id/2008/08/prosedur-pendirian-bmt-.html> <https://doi.org/10.9744/jmk.9.1.pp.%2073-81>

Herni, Ali Miftahurrohman (April 2016) *Determinan Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*, *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 6 (1)

BTM BiMU.id(on-line), di ambil pukul 11 maret 2018

Chapra, M.U. and Ahmed, H., "Corporate Governance in Islamic Financial Institutions," Occasional Paper No.6, Jeddah: Islamic Research& Training Institute/ Islamic Development Bank, 2002

